

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

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Економічні науки

№ 24 (1246) 2017

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2017

Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2017. – № 24 (1246). – 160 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);

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

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. Єпіфанов, канд. техн. наук, проф.; Ю. І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;

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

С. І. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.; В. І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.;

Г. В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.; О. К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.;

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

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

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

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

Редакційна колегія серії:

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

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

С.М. Погорєлов, 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. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.;

О.В. Манойленко, д-р екон. наук, проф.; П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.;

В.Г. Герасимчук, д-р екон. наук, проф.; О.Є. Кузьмін, д-р екон. наук, проф.;

Шімпф 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 № 4 від 28 квітня 2017 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2017

УДК 331.101.3:656.2

Н.В. ГРИЦЕНКО**ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Внутрішні соціальні конфлікти, що зачіпають тільки цілі, цінності і інтереси, які не суперечать прийнятим основам внутрішньогрупових відносин, як правило, носять функціонально позитивний характер. У тенденції такі конфлікти сприяють зміні внутрішньогрупових норм і відносин відповідно до загальних потреб окремих індивідів або підгруп. Якщо ж протиборчі сторони не розділяють більш цінностей, на яких базувалася законність даної системи, то внутрішній конфлікт несе в собі небезпеку розпаду соціальної структури.

Ключові слова: конфлікт, організація, функції конфлікту, групоутворення, надорганізація.

Внутренние социальные конфликты, затрагивающие только цели, ценности и интересы, которые не противоречат принятым основам внутригрупповых отношений, как правило, носят функционально позитивный характер. В тенденции такие конфликты способствуют изменению внутригрупповых норм и отношений в соответствии с общими потребностями отдельных индивидов или подгрупп. Если же противоборствующие стороны не разделяют более ценностей, на которых базировалась законность данной системы, то внутренний конфликт несет в себе опасность распада социальной структуры.

Ключевые слова: конфликт, организация, функции конфликта, группообразование, надорганизация.

Internal social conflicts affecting only the goals, values and interests that do not contradict the fundamentals of intragroup relations adopted as a rule, are functionally positive. In such conflicts contribute trends vnutryhrupovyyh changing norms and attitudes according to the common needs of individuals or groups. If the warring parties do not share more values on which was based the legitimacy of the system, the internal conflict carries the danger of collapse of the social structure. Thus, it is destructive properties devastating conflict capabilities make absurd attempt to determine the effectiveness of the universal conflict, irrespective of their opponents and nadorhanizatsii. Winning a conflict with opponents always makes interaction ineffective for another. It should be noted that many leaders convinced that the conflicts in the workplace should turn off that work is better than less konfliktiv in the organization is under a just reason Emotional characteristic of any conflict frightened man.

Keywords: conflict, the organization, functions conflict through group creating, nadorhanizatsiya.

Вступ. Складний клубок виробничих, організаційно-управлінських та міжособистісних відносин характеризує реальне життя організації. Ці відносини охоплюють особистості співробітників загалом, але між ними ніколи не існує повної взаємної узгодженості. Жодна організація, навіть найславетніша, не може бути уявлена як відмінно налагоджений механізм годинника. Організація є специфічною соціальною машиною, де рушійними силами та джерелами життєвої енергії є реальні люди з притаманними їм чеснотами та недоліками, пристрастями та інтересами. Організація лише надає цій енергії певне оформлення, але не може повністю викоринити суперечливість людської натури та міжособистісних відносин. Водночас сама якість протиріч є величиною, залежною від якості організації.

Аналіз основних досягнень і літератури. Протиріччя існують завжди і на всіх рівнях – в середині особистості, у міжособистісному спілкуванні, у виробничих відносинах в організації, між організаціями тощо. Проте форми прояву цих протиріч та способи їх розв'язання можуть бути найрізноманітнішими. Протиріччя можуть розв'язуватися цілком природнім шляхом - через розв'язування посталих питань. Але часто гострота протиріч набуває такої сили, коли вони починають набувати форми конфліктів. Чимало науковців займалися даним дослідженням таких як, М.Войтович [1], А. Гірник [2], В. Гончаров [3], С. Грабовська [4], Л. Карамушка [5], Н. Коломінський [6], Л. Козер [7] В.Третяченко [8], проте в цьому напрямку ще є не вирішені моменти практичного спрямування.

Метою дослідження є теоретичне виклад основних переваг використання конфлікту в

організації, якими повинен володіти сучасний керівник.

Актуальність. Конфлікт усередині групи може сприяти її об'єднанню або відновленню внутрішньої єдності в тому випадку, якщо останньому загрожує ворожнеча або антагонізм членів групи. Та чи інша роль конфлікту у внутрішньогруповій адаптації залежить від характеру питань, що становлять предмет спору, а також від типу соціальної структури, в рамках якої протікає конфлікт. Однак види конфліктів і типи соціальних структур самі по собі не є незалежними змінними.

Основний матеріал. Як правило, в організаціях і керівники, і рядові співробітники розглядають конфлікт як явище суто негативне. І справді, конфлікт це завжди зупинення та розрив нормальних, усталених відносин та виробничих процесів. Тому й є поширеною думка про те, що конфлікт – це явище негативне, деструктивне, подразливе і неприємне, це те, чого слід боятися та по можливості уникати [1].

Більшість керівників прагнуть того, щоб не допустити виникнення конфлікту або закладити, пом'якшити його перебіг на момент його виникнення. Як правило, це призводить до того, що протиріччя зберігаються, але "тікають у підпілля" й набувають форми хронічної напруженості та потенційного конфлікту. Більшості керівників здається, що наявність конфліктів - це ознака неефективності діяльності колективу, організації, поганого управління.

Однак, насправді навіть у самій благополучній організації конфлікти не лише можливі, а іноді – бажані. Адже "конфлікт" означає зіткнення. І це може бути і зіткнення ідей, що демонструє співробітників як тих, які не є мовчазними і бездумними

виконавцями чужої волі і наказів, а тих, хто має особисту думку, власну позицію, готовий до плідного співробітництва, сумісного пошуку рішень.

Головне для менеджера, навчитися керувати конфліктом, знати закономірності його протікання та шляхи його вирішення, а також бути обізнаним у галузі психології особистості та психології людських відносин. Кожен менеджер повинен володіти мистецтвом вирішення конфліктів заради позитивного психологічного клімату в колективі, без якого не можлива творча, ефективна діяльність.

У конфліктній ситуації кожна зацікавлена сторона прагне відстоювати та досягати реалізації власних мети, цілей, думок, завдань, точки зору, причому вона наводить аргументи на свою користь, перешкоджає опоненту чинити так само, використовує всі прийнятні у даній ситуації заходи та форми впливу і намагається здолати опір іншої сторони.

Функціональний аспект конфлікту зумовлений потребою змін у людських стосунках. Щодо сутності цих стосунків конфлікт є протиставленням, зіткненням протилежних тенденцій, оцінок, принципів, еталонів поведінки щодо предмета конфлікту. З боку цілей конфлікт відбиває прагнення затвердити принцип, учинок, ідею, самоствердитися. З точки зору стану міжособистісних стосунків конфлікт є деструкцією цих стосунків на емоційному, пізнавальному та поведінковому рівнях.

Виходячи з оцінки результатів конфлікту, його можна вважати дезінтегруючою силою людських стосунків, а його ліквідацію — інтегруючою. З інструментальної точки зору конфлікт виступає як засіб самоствердження, подолання негативних тенденцій. Процесуальний бік конфлікту є ситуацією пошуку виходу, засобів стабілізації стосунків.

Розумінню природи конфліктів сприяє їх класифікація, що має спиратися на соціально-психологічні ознаки. Якщо розглядати конфлікт як протиставлення, то треба виділити такі суперечності: суперечності пошуку (конфлікт нового та консервативного), суперечності групових інтересів, суперечності особистих інтересів, суперечності нерезалізованих очікувань [6].

Загалом класифікація, типологізація конфліктів має важливу методологічну функцію. Вона не тільки визначає та впорядковує накопичені емпіричні факти, а й відіграє важливу роль у розв'язанні конфліктних ситуацій. З медицини ми знаємо, що тільки за умови правильно встановленого діагнозу можливе ефективне лікування.

З часу виходу в світ основної праці Л. Козера "Функції соціального конфлікту"[7], мабуть, не було описано жодної нової функції конфлікту. Козер нарахував не менше тринадцяти функцій. Проте всі вони є предметом скоріше соціальної психології, ніж соціології і тим більше організаційної науки. Проте, має сенс, спочатку хоча б перерахувати ці функції, попередньо об'єднавши однотипні. Функціями конфлікту є:

- групообрання, встановлення і підтримання нормативних і фізичних кордонів;
- встановлення і підтримання відносно стабільної

структури внутрішньогрупових і міжгрупових відносин, інтеграція та ідентифікація, соціалізація та адаптація, як індивідів, так і груп;

- отримання інформації про навколишню соціально-середовищу;
- створення і балансу сил, і в частині влади, соціальний контроль;
- нормотворчість;
- створення нових соціальних інститутів.

Конфлікти, що розвиваються в організації, можуть виконувати будь-які з наведених функцій, можливо крім останньої. Всі перелічені вище функції характерні для конфлікту взагалі [2].

Утворення груп через конфлікт може бути наслідком не тільки позаорганізаційних причин. Коли інструкції не закріплюють жорстко окремих функцій за індивідуальними робочими місцями, допускають ту чи іншу свободу в технології виконання запропонованої роботи, групоутворення в рамках організації в значній мірі буде підпорядковане її потребам. Сам же процес групоутворення, супроводжуваний нормотворчістю і має на меті створення більш-менш стабільних міжгрупових і внутрішньогрупових відносин, часто конфліктний. Адаптація до організаційних норм, особливо новачків, в багатьох випадках не досягається ніякими іншими шляхами, крім конфліктних взаємодій. Дійсно, просто неможливо розповісти про всі неформалізовані організаційні норми, яких дотримуються працівники і цілі підрозділи. Далеко не кожен виявляється здатним до отримання інформації та засвоєнню норм через відсторонене спостереження, і лише позитивні санкції. Вираз "на помилках вчаться", коли працівник реагує на негативні санкції, якраз і свідчить про поширеність, "навчає" конфлікту. Функції адаптації до організаційних норм і нормотворчості мають безперечне ставлення до організацій. І все ж особливий інтерес представляють ті функції конфліктів, які органічно пов'язані з головними ознаками виробничої організації. Центральними ознаками виробничої організації і всіх її підрозділів, як вже зазначалося, є зовнішня націленість і формальна інституалізованість. Саме ці ознаки й визначають провідну функцію організаційного конфлікту.

Організація як інструмент є аналогом матеріалізованої праці, а організація як суб'єкт втілює в собі живу працю. Тому функції конфліктних взаємодій, треба розглядати з точки зору суб'єкта, для якого дана організація є інструментом власної діяльності. Таким суб'єктом може бути власник підприємства або група власників основної частини пакета акцій [3].

Відразу ж треба обмовитися, що, по-перше, не всяка вищестояща організація може бути суб'єктом по відношенню до даної і, по друге, така організація може бути не єдиною. Таким чином, кожна з них виявляється суб'єктом діяльності для даної організації в різних областях - в постачанні та збуті, фінансові операції, взаємодії з партнерами і т.д. кожна з таких організацій, що є повним або частковим (функціональним) суб'єктом для даної, будемо

називати надорганізації. З цієї точки зору будь-яка організація являється одночасно надорганізацією для своїх відносно самостійних підрозділів, виконуючих функції її інструменту.

Надорганізація за своїм формальним статусом повинна бути розташована поза і над конфліктуючими організаційними структурами і, отже, не брати участі безпосередньо в конфлікті. Найчастіше в практиці спостерігається протилежне: керівник надорганізації, а значить, і надорганізації в цілому втягуються в конфлікт на боці одного з опонентів. Така участь вирівнює фактичні статуси надорганізації і підпорядкованої їй організації або підрозділу, що в будь-якому випадку виявляє якусь дисфункцію.

Вертикальні конфлікти, тобто конфлікти по лінії керівник - підлеглий, виконують для надорганізації в першу чергу діагностичну функцію: виникнення вертикального конфлікту і може бути наслідком дисфункцій. Горизонтальні конфлікти, тобто конфлікти між супідрядними структурами, також можуть бути наслідком дисфункцій, якщо, наприклад, їх основу складають неналежні особисті якості працівників (у тому числі і керівників) або специфічні міжособистісні і групові взаємодії, які не є організаційними, але що розвиваються в рамках організації. Однак значна частина горизонтальних конфліктів в організації не дисфункціональна, тобто відбувається не через дисфункції і не веде до них [4].

Звичайно, діагностика дисфункцій в організації дуже важлива, але вона може проводитися і без конфлікту. Конфлікт це гострий прояв дисфункції. Спосіб виявлення організаційних неполадок, розрахований лише на критичну, гостру стадію їх розвитку, навряд чи хороша основа для судження про конфлікт і тим більше для пошуку в ньому позитивних для організації властивостей. Далі ми звернемося тільки до горизонтальних конфліктів, оскільки лише вони і можуть виконувати якусь провідну для організації функцію.

З усіх властивостей організації як суб'єкта своєї діяльності варто виділити головне - здатність хоча б частково визначати мету своєї діяльності на основі наданого організації та інституційно гарантованого права. З цієї точки зору конфлікт постає перед надорганізацією як взаємодія цілепологателів.

Коли ми говоримо о цілепологателях, ми завжди маємо на увазі людей, так як формулювання цілей організації проводиться людьми. Організаційні конфлікти, як і самі організації, емпірично постають перед дослідником в діях і самосвідомості складових їх і беруть участь у взаємодіях людей, і зокрема тих, які беруть на себе функції цілепологателів або відповідно зі своїми організаційними статусом, або в суперечність йому. У будь-якому випадку необхідною умовою визначення мети є наявність випереджаючої самосвідомості індивіда чи колективу.

З різними, і особливо неспільними, цілями безпосередньо пов'язані можливі траєкторії альтернативного стану організації. Тому в конфліктних взаємодіях організація повинна надавати і надає принципове, головне значення того майбутнього, яке ніби промальовує, демонструє

конфлікт. Конфлікт цілепологателів це конфлікт можливих цілей і ліній розвитку організації, детермінанти ж конфлікту - подання неспільних цілей. Однак мова не йде про те, що всі майбутні стану в якомусь сенсі більш прогресивні, ніж справжні. Наприклад, організація може ставити своєю головною метою збереження існуючого стану незалежно від його суспільної оцінки або об'єктивної прогресивності.

Для надорганізації конфліктні взаємодії підлеглих їй організацій або підрозділів, що є частковими цілепологателями своєї діяльності, виявляються індикатором не так попередньої історії розвитку дисфункцій, скільки того, що може статися в майбутньому з цілями організації та її окремими частинами, із засобами та іншими складовими діяльності. Індикація майбутнього і є провідна функція організаційного конфлікту, її зручно назвати проспективною. Якщо дана обставина усвідомиться керівниками надорганізації і якщо в їх розпорядженні є необхідні організаційні середовища, ці керівники отримують можливість такого управління конфліктом або конфліктними ситуаціями, яке забезпечить рух підлеглих їм організацій і підрозділів в потрібному напрямку [4,8].

Проголошення проспективної функції організаційного конфлікту в якість провідною і визнання можливості управління з боку надорганізації конфліктними взаємодіями за допомогою організаційних коштів дасть основу для виявлення та інших функцій організаційного конфлікту, пов'язаних з цією головною. По-перше, конфлікт дозволяє побачити не тільки можливе майбутнє організації, але і шляхи руху до нього як у свідомості людей, так і в об'єктивно існуючому середовищі - фізичної та організаційної. По-друге, організаційний конфлікт сам виявляється безпосереднім творцем майбутнього, і в першу чергу - організаційних норм. Сюди ж примикають соціалізуючі та адаптаційні функції конфлікту. По-третє, оскільки проспективна функція відокремлює майбутнє від справжнього, вона робить організаційний конфлікт і руйнівником організаційної дійсності, тобто існуючих організаційних відносин, норм, цінностей. У цій своїй якості незалежно від тих вигод, які обіцяє конфлікт в майбутньому, він викликає негативне ставлення переважної більшості людей, що опинилися під загрозою його деструктивних впливів.

Висновок. Отже, саме деструктивні властивості, руйнівні здібності конфлікту роблять безглуздою спробу визначення універсальної ефективності конфлікту, безвідносно до опонентів і до надорганізації. Перемога в конфлікті одного з опонентів завжди робить взаємодію неефективним для іншого. Взагалі кажучи, надорганізації байдуже, які саме з підлеглих їй організацій або підрозділів вийдуть переможцями в конфлікті. З організаційної точки зору для неї вигідний той результат, який призводить до досягнення її цілей, до підвищення ефективності її діяльності. Тому визначення ефективності конфлікту ситуативно за своїм характером і має сенс тільки по відношенню до

конкретного взаємодії. Звичайно, конструктивні вияви конфлікту теж різноманітні. Особистісний конфлікт не тільки здатний справляти негативний вплив на особистість, а й може сприяти позитивному розвитку (наприклад, у вигляді почуття невдоволеності собою). У групових та міжгрупових стосунках конфлікт може запобігати стагнації організації, бути чинником розвитку, вияву нових цілей, норм, ціннісних орієнтацій.

Конфлікт, особливо на етапі конфліктної поведінки, відіграє пізнавальну функцію, функцію практичної перевірки та корекції тих образів ситуації, що склалися. Виявляючи суперечності, що існують між членами групи, та ліквідуючи їх на стадії розв'язання, конфлікт звільняє групу від руйнівних факторів і сприяє її стабілізації. Зовнішній конфлікт може виконувати інтегративну функцію, згуртовуючи групу перед зовнішньою небезпекою. Особливо важливо розуміти психологічну природу конфліктів керівників, бо від нього великою мірою залежать напруженість, тривалість та результативність конфліктних ситуацій.

Таким чином, переконання багатьох керівників у тому, що конфлікти в виробничому колективі необхідно глушити, що робота йде тим краще, чим менше конконтрастів в організації, має під собою лише емоціональні підстави, характерні для будь-якої наляканої конфліктами людини.

Список літератури

1. *Войтович М.В., Карамушка Л.М.* Психологічні основи розв'язання управлінських конфліктів в освітніх закладах // Управління закладами середньої освіти психологічні аспекти. – К.: Інститут психології ім. Г.С.Костюка АПН України, 2001.- С. 129-149.
2. *Гірник А., Бобро А.* Конфлікти: структура, ескалація, залагодження. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2003.

– 172 с.

3. *Гончаров В.Н., Тищенко В.В.* Конфликтная ситуация: опыт работы менеджера // Конфликтологическая экспертиза: теория и методика. / Ред. А.М. Гірник. – К, 1999. - С. 21 – 29.
4. *Грабовська С., Равчина Т.* Конфлікти без насильства. – Львів: Фонд «Україна-Європа», 2001. – 278 с.
5. *Карамушка Л.М.* Психологія управління: Навч. посіб. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
6. *Коломінський Н., Бондарчук О.* Стиль поведінки керівника в конфліктній ситуації: діагностування та шляхи оптимізації // Освіта і управління. – 1998. – Т.2. - № 1. – С. 91-95.
7. *Л.А. Козер* "Функції соціального конфлікту" // Американська соціологічна думка.- М.- 1996. - С.542-556.
8. *Третяченко В.В.* Колективні суб'єкти управління: формування, розвиток та психологічна підготовка. - К.: Стилюс, 1997. - 585с

References (transliterated)

1. *Voytovych M.V, LM Karamushka Psychological foundations of resolving conflict management in educational institutions // Office of Secondary Education psychological aspects. - Kiev: Institute of Psychology. GS Kostyuka Pedagogical Sciences of Ukraine, 2001.- pp. 129-149.*
2. *A. Miner, beaver A. Conflicts: structure, escalating, resolving. - Kiev. Izd Salome Pavlichko "Fundamentals", 2003. - 172 p.*
3. *Goncharov VN, Tishchenko VV Konflyktnaya situation: work Experience Manager // examination of the conflict: theory and methodology. / Ed. AM Miner. - Kiev, 1999. - pp. 21 - 29.*
4. *Hrabovska S., T. Ravchyna conflicts without violence. - Lviv: Fund "Ukraine-Europe", 2001. - 278 p.*
5. *Karamushka LM Management Psychology: Training. guidances. - Kiev. Millenium, 2003. -344 p.*
6. *Kolominsky N. Alexander Bondarchuk head style behavior in a conflict situation, diagnostics and ways to optimize // Education and Management. - 1998. - vol. 2. - no. 1. - pp. 91-95.*
7. *LA Coser "Functions of Social Conflict" // American Sociological dumka.- Moscow.- 1996. pp. 542-556.*
8. *Tretyachenko V.V. Collective management subjects: formation, development and psychological preparation. - Kiev. Stylos, 1997. - 585 p.*

Надійшла (received) 01.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Ефективність конфліктів в організації / Н.В. Гриценко / Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 3-6 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Эффективность конфликтов в организации / Н.В. Гриценко/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 3-6 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

The effectiveness of the conflicts in the N.V. Gritsenko/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 3-6 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Гриценко Наталя Валеріївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, бізнесу і управління персоналом на транспорті, Український державний університет залізничного транспорту, м.Харків, тел.: (057) 730-19-72; e-mail: gritsenkonatal@gmail.com

Гриценко Наталья Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, бизнеса и управления персоналом на транспорте, Украинский государственный университет железнодорожного транспорта, г. Харьков; тел.: (050) 582-44-32; e-mail: gritsenkonatal@gmail.com

Gritsenko Natalia Valerievna - candidate of economic sciences, associate professor of economics, business and management personnel transport, Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkov, tel.: (050) 582-44-32; e-mail: gritsenkonatal@gmail.com

УДК 657

О.О.ФАЛЬЧЕНКО, В.М.ЧУМАК**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТОРИСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

У статті акцентована увага на проблеми використання кошторисів в бюджетних установах, досліджено порядок формування та використання кошторисів бюджетних установ. В умовах дефіциту бюджетних коштів актуальним є контроль за їх використанням в установах і організаціях, які фінансуються з державного бюджету країни. Важливу роль в управлінні діяльністю бюджетних установ відіграють раціональна організація та методика обліку й аналізу результатів виконання кошторису.

Ключові слова: бюджетна установа, кошториси, контроль, використання кошторисів, формування кошторисів

В статье акцентированное внимание на проблемы использования смет в бюджетных учреждениях, исследован порядок формирования и использования смет бюджетных учреждений. В условиях дефицита бюджетных средств актуальным является контроль за их использованием в учреждениях и организациях, которые финансируются из государственного бюджета страны. Важную роль в управлении деятельностью бюджетных учреждений играют рациональная организация и методика учета и анализа результатов выполнения сметы.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, сметы, контроль, использование смет, формирование смет

In the article the accented attention on the problems of the use of estimates in budgetary establishments, the order of forming and use of estimates of budgetary establishments is investigational. In the conditions of deficit of budgetary facilities actual is control after their use in establishments and organizations which are financed from the state budget of country. An estimate of budgetary establishments is the constituent of local budget of the budgetary system of country. Therefore the actual task of the budgetary system is an improvement of mechanism of forming and realization of estimate of budgetary establishments. Important role rational organization and methodology of account and analysis of results of implementation of estimate play in a management activity of budgetary establishments. This question collects greater meaningfulness in the process of approaching of the national system of record-keeping to the international standards of account and accounting. Establishments and organizations which hold back due to facilities of budgets, for providing of the activity and implementation of the functions laid on them make and assert the estimate of profits and charges accordingly with the budgetary settings. Obligatory is implementation of requirement of the relatively primary providing budgetary facilities of charges on payment of labour with extra charges, and also on economic maintenance of establishment. At determination of charges the severe regime of economy of facilities and material values must be provided in the projects of estimates of establishment. To the estimates charges, foreseen by a legislation, can be included only, the necessity of which is conditioned by character of activity of this establishment

Keywords: budgetary establishment, estimates, control, use of estimates, forming of estimates

Вступ. Кошторис бюджетних установ є складовою місцевого бюджету бюджетної системи країни. Тому актуальним завданням бюджетної системи є удосконалення механізму формування та реалізації кошторису бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми фінансового забезпечення бюджетних установ посідають чільне місце у працях таких вітчизняних науковців, як С. А.Буковинський, О. П. Кириленко, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, О. Р. Романенко, Л. Д. Сафонова, О. О. Чечуліна, С. І. Юрій, Боголіб Т. М., Бумбар Г. І., Волкова Н. В., Даниленко Л. І., Затоначька Т. І. та інші. Надбання названих вчених є значним внеском в теорію, методологію та організацію фінансування різних галузей бюджетної системи, а також у вирішення питань щодо вдосконалення її фінансового забезпечення.

Метою дослідження є дослідження обґрунтування порядку формування та використання кошторисів бюджетних установ на сучасному етапі.

Постановка проблеми. Важливу роль в управлінні діяльністю бюджетних установ відіграють раціональна організація та методика обліку й аналізу результатів виконання кошторису. Це питання набирає більшої значущості в процесі наближення національної системи бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів обліку та звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетні установи є юридичними особами, які надають нематеріальні послуги для задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства.

Фінансування діяльності бюджетних установ здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм на основі затвердженого кошторису.

Кошторис бюджетної установи – основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподіл бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень.

Кошторис має такі складові частини:

– загальний фонд, який містить обсяг надходжень із загального фонду бюджету та розподіл видатків за повною економічною класифікацією видатків бюджету на виконання бюджетною установою основних функцій або розподіл надання кредитів з бюджету за класифікацією кредитування бюджету;

– спеціальний фонд, який містить обсяг надходжень із спеціального фонду бюджету на конкретну мету та їх розподіл за повною економічною класифікацією видатків бюджету на здійснення відповідних видатків згідно із законодавством, а також на реалізацію пріоритетних заходів, пов'язаних з виконанням установою основних функцій, або розподіл надання кредитів з бюджету згідно із законодавством за класифікацією кредитування бюджету.

Передача коштів між загальним та спеціальним фондами бюджету дозволяється тільки в межах бюджетних призначень шляхом внесення змін до кошторису.

У сучасних умовах господарювання для бюджетних установ важливим є формування та використання різноманітних надходжень власних коштів. Вони виступають джерелом зростання їхніх фінансових можливостей, збільшення обсягу послуг. Отже, розподіл коштів на загальний та спеціальний фонди, а також їх складові частини, визначається виключно законодавством України. Спеціальний фонд бюджетної установи складається з власних надходжень (спеціальні кошти, кошти на виконання окремих доручень, інші власні надходження), субвенцій, одержаних з бюджетів іншого рівня, та інших доходів спеціального фонду. Бюджетна установа планує надходження та видатки спеціального фонду. При цьому видатки спеціального фонду можуть бути здійснені лише за цільовим призначенням.

Платежі за рахунок спеціального фонду бюджету здійснюються в межах коштів, що фактично надійшли до цього фонду на відповідну мету.

План використання бюджетних коштів – це розподіл бюджетних асигнувань, затверджених у кошторисі, в розрізі видатків бюджету, структура яких відповідає повній економічній класифікації видатків бюджету та класифікації кредитування бюджету.

Розпорядники бюджетних коштів несуть відповідальність за управління бюджетними асигнуваннями і здійснення контролю за виконанням процедур та вимог, установлених Бюджетним кодексом. Розпорядники бюджетних коштів беруть бюджетні зобов'язання та проводять видатки тільки в межах бюджетних асигнувань, установлених кошторисами.

У кошторисі визначається загальний обсяг, цільове надходження, використання за статтями з поквартальною регламентацією. Форми кошторису та супровідні документи розробляються і затверджуються Міністерством фінансів та Державним казначейством України.

Затвердженню кошторисів передують процес формування лімітів і витрат у підпорядкованих установах. Вищі організації мають враховувати об'єктивну потребу в коштах кожної установи, виходячи з основних її виробничих показників, обсягу виконаної роботи, штатної чисельності та намічених заходів щодо скорочення витрат у плановий період.

За таких умов мають виконуватися вимоги щодо забезпечення фінансовими ресурсами, насамперед щодо витрат на заробітну плату з нарахуванням на соціальне страхування, а також на господарське утримання установи

У процесі складання та затвердження проектів кошторисів залишки коштів за спеціальним фондом не плануються.

Затвердженню кошторисів передують процес формування лімітів і витрат у підпорядкованих установах. Вищі організації мають враховувати об'єктивну потребу в коштах кожної установи, виходячи з основних її виробничих показників, обсягу виконаної

роботи, штатної чисельності та намічених заходів щодо скорочення витрат у плановий період.

Кошторис складається всіма бюджетними установами на календарний рік і затверджується в установленому порядку.

Кошторисне фінансування – метод покриття затрат установ і організацій у відповідності із затвердженим кошторисом.

Передача коштів між загальним та спеціальним фондами бюджету дозволяється тільки в межах бюджетних призначень шляхом внесення змін до кошторису. Платежі за рахунок спеціального фонду бюджету здійснюються в межах коштів, що фактично надійшли до цього фонду на відповідну мету.

Для бюджетних установ важливим є формування та використання різноманітних надходжень власних коштів. Вони виступають джерелом зростання їхніх фінансових можливостей, збільшення обсягу послуг, підвищення якості обслуговування населення, а також дієвості матеріального стимулювання працівників. Проте варто зазначити, що чинне законодавство, що регламентує роботу бюджетної установи, включно із сферою управління доходами і видатками спеціального фонду, залишається декларативним і практично не застосовується. Отже, розподіл коштів на загальний та спеціальний фонди, а також їх складові частини, визначається виключно законодавством. Спеціальний фонд бюджетної установи складається з власних надходжень (спеціальні кошти, кошти на виконання окремих доручень, інші власні надходження), субвенцій, одержаних з бюджетів іншого рівня, та інших доходів спеціального фонду. Бюджетна установа планує надходження та видатки спеціального фонду. При цьому видатки спеціального фонду можуть бути здійснені лише за цільовим призначенням.

Оскільки кошторис є плановим документом, за допомогою якого бюджетна установа отримує фінансування і на основі якого проводить видатки, від правильності його складання залежить ефективність діяльності бюджетних установ і раціональне використання бюджетних коштів. З огляду на це, кошториси бюджетних установ мають розроблятися з урахуванням таких принципів кошторисного фінансування:

– органічний зв'язок кошторисів з планом соціально-економічного розвитку регіону – витрати бюджетних установ визначаються економічним планом тієї адміністративно-територіальної одиниці, де знаходиться ця установа;

– цільове призначення бюджетних асигнувань – усі витрати бюджетних установ згруповано відповідно до статей бюджетної класифікації. Перевищення ліміту ресурсів за кожною окремою статтею не допускається;

– дотримання умов режиму економії у витрачанні коштів – цей принцип передбачає таке використання коштів, при якому досягається

максимальна ефективність діяльності установи при мінімумі грошових витрат;

– проведення вищими за рівнем організаціями та фінансовими органами, зокрема Державним казначейством, систематичного контролю за фінансовою діяльністю бюджетних установ.

Виконання кошторису бюджетної установи починається з відкриття бюджетних кредитів або перерахування бюджетних коштів установі та витрачання їх на потреби установи за прийнятими в кошторисі нормами витрат. Тому показниками виконання кошторису є суми, затверджені в кошторисі, суми відкритих кредитів або перерахованих коштів, касові та фактичні видатки. При цьому видатки групуються згідно з системою бюджетного обліку за однорідними ознаками за розділами, параграфами та статтями. Виконання кошторису передбачає дотримання норм витрат ресурсів бюджетною установою.

Видатки бюджетних установ, які здійснюються в процесі надання нематеріальних послуг, за економічним змістом відрізняються від витрат госпрозрахункових підприємств та організацій. Під видатками розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові послуги. Видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів.

Видатки здійснюються за рахунок загального фонду бюджету та спеціального. Обидва види видатків суворо плануються в кошторисі. Видатки на утримання бюджетних установ є одним з основних напрямів видатків бюджету.

Функціональна класифікація видатків має два рівні деталізації:

– розділи, в яких визначаються видатки бюджетів на здійснення відповідно загальних функцій держави чи місцевого самоврядування;

– підрозділи та групи, в яких конкретизується спрямування бюджетних коштів на здійснення відповідно функцій держави чи місцевого самоврядування.

Зазначимо, що видатки бюджету на утримання бюджетних установ не завжди збігаються з видатками самих установ, оскільки розмір грошових коштів, перерахованих постачальникам матеріалів, характеризує суму видатків бюджету, але для установи – це зміна складу активів (грошові кошти на рахунках – матеріали на складі) без реальних видатків коштів. Виходячи з двоїстості характеру видатків бюджетних установ їх поділяють на касові та фактичні.

Касовими видатками вважаються всі виплати, здійснені з поточних або реєстраційних рахунків готівкою та шляхом безготівкових перерахувань. Повернення грошових коштів на рахунки відновлює, тобто зменшує, касові видатки. Фактичні видатки – це дійсні, кінцеві видатки установи, оформлені відповідними документами, разом із видатками за неоплаченими рахунками кредиторів, за нарахованою, але не виплаченою заробітною платою і стипендіями. Ці видатки відображають фактичне використання норм,

затверджених кошторисом. Вони є показником кінцевого виконання кошторису установи, а тому в разі виконання планового обсягу робіт мають відповідати сумам асигнувань за кошторисом.

Велике значення має контроль за правильністю складання кошторису доходів і видатків, так як саме він є передумовою забезпечення дисципліни витрачання бюджетних коштів, підвищення ефективності використання державних ресурсів.

Перевірка дотримання законодавства при складанні і виконанні кошторису є одним з найважливіших контрольних заходів. Це виконання показників державного замовлення: статистичні дані про фактичний обсяг наданих послуг, фактичну чисельність працівників, що отримує послуги в бюджетній установі, аналіз звітності про результати виконання кошторису. Зокрема, відхилення між показниками затверджених асигнувань, фактичних видатків та касових видатків може свідчити про необгрунтовано проведені розрахунки необхідних асигнувань, що є підставою для ретельної перевірки розрахунків за певними кодами економічної класифікації.

Основними завданнями виконання кошторисів витрат є:

– вивчення дотримання кошторисних призначень в цілому, а також в розрізі окремих статей і економічних елементів витрат;

– вивчення складу і структури витрат;

– оцінка причин, що викликали відхилення фактичних витрат від передбачених у кошторисах;

– виявлення резервів підвищення ефективності використання ресурсів бюджетних установ;

– обгрунтування заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Однією з особливостей обліку витрат у бюджетних установах, що мають важливе значення для перевірки і аналізу виконання кошторисів є відображення в бухгалтерському обліку двох видів витрат: касових та фактичних. Як було зазначено, касовими видатками вважаються всі суми, видані банком як готівкою, так і шляхом безготівкових розрахунків, до фактичних же витрат відносяться дійсні витрати установ, оформлені відповідними документами, а також витрати за неоплаченими рахунками кредиторів, щодо нарахованої заробітної плати та стипендій. При внесенні в банк-яких сум на бюджетні або поточні рахунки установ в бухгалтерському обліку на ці суми зменшуються касові видатки. Останні не повинні перевищувати річні асигнування в цілому за уточненою кошторисі і по окремих статтях витрат. Однак вони можуть бути вище або нижче фактичних витрат.

Значення аналізу виконання кошторису витрат бюджетних установ полягає в тому, що з його допомогою визначаються відхилення, по-перше, касових видатків від фактичних, по-друге, касових та фактичних витрат від призначень за кошторисом і, по-третє, відхилення всіх видів цих витрат від виділених бюджетних коштів. Аналіз сприяє виявленню причин відхилень, а також дозволяє

забезпечувати контроль за дотриманням норм витрат на поточне утримання за всіма статтями бюджетної класифікації. У процесі аналізу використовуються дані обліку витрат у розрізі окремих видів заходів і робіт. З аналогічних їх видами залучається інформація про витрати інших установ. Це дозволяє підвищити результативність аналізу та виявити резерви зниження витрат.

Щоб можна було в передбачених ситуаціях використовувати кошти одного фонду на покриття витрат іншого, потрібно розширити напрямки видатків загального та спеціального фонду. Можна запропонувати при плануванні спеціального фонду брати до уваги залишки коштів на спеціальних рахунках на кінець звітного року, це дасть змогу більш об'єктивно оцінювати ситуацію та не буде завищувати витрати та занижувати доходи.

Висновки. Фінансування діяльності бюджетних установ здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які надаються їм на основі затвердженого кошторису. Проте на сьогоднішній день більшість бюджетних закладів мають незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази. На їх діяльність негативно впливають обмеженість джерел формування

фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямків їх використання.

Список літератури.

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 8 липня 2010 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Вацук Н. Необхідність вдосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів / Н. Вацук // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3(28).
3. Ткачук Н. М. Фінансування бюджетних установ: теоретична сутність, форми і методи / Н. М. Ткачук, В. О. Кравчук // Наука і економіка. – 2010. – № 2 (18). – С. 99-105.

References (transliterated)

1. Byudzhetnyy kodeks Ukrayiny # 2456-VI vid 8 lypnya 2010 roku. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Vatsyk N. Neobkhdnist' vdoskonalennya derzhavnoho finansovoho kontrolyu za vykorystanniam byudzhetnykh koshtiv / N. Vatsyk // Halyts'kyu ekonomichnyy visnyk. – 2010. – no3(28).
3. Tkachuk N. M. Finansuvannya byudzhetnykh ustanov: teoretychna sutnist', formy i metody / N. M. Tkachuk, V. O. Kravchuk // Nauka i ekonomika. – 2010. – no 2 (18). – P. 99-105.1.

Надійшла (received) 01.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Актуальні питання формування та використання кошторисів бюджетних установ / О.О. Фальченко, В.М.Чумак // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 7-10 . Бібліогр. 3 назв. – ISSN 2519-4461.

Актуальные вопросы формирования и использования смет бюджетных учреждений / Е.А.Фальченко, В.М. Чумак // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 7-10 . Библиогр.: 3 названий. – ISSN 2519-4461.

Pressing questions of forming and use of estimates of budgetary establishments / E.A. Falchenko, V.N.Chumak // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 7-10 . Bibliogr.: 3 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Фальченко Елена Александровна - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел: (063)647-39-85, e - mail: Teaj7@mail.ru.

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

Чумак Василій Миколайович - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (096)297-63-73; e-mail: chumak-vasilij@mail.ru

Чумак Василий Николаевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел:(096) 297-63-73; e-mail: chumak-vasilij@mail.ru

Chumak Vasy - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», the student; Tel .: (096) 297-63-73; e-mail: chumak-vasilij@mail.ru

УДК 658: 338.314

А. В. ВАСИЛЕНКО, С. О. ВАСИЛЬЦОВА,**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ЗАМІНИ ЙОГО АВТОПАРКУ**

Аналіз витрат на вантажні автомобілі одного з підприємств України показав незмінний ріст цін на паливо, а саме на метан, пропан та дизельне паливо, його неефективність у використанні як палива для комерційних вантажних автомобілів та переваги переходу до автомобілів на електричній тязі. Результати дали зрозуміти, що пропозиції автомобільної компанії BYD щодо нової продукції, а саме електричних автомобілів різної вантажопід'ємності, є дуже вигідними для компанії. Порівняння витрат на використання автомобілів на природному паливі та автомобілів на електричній тязі показує великий потенціал нових автомобілів, їх економічність та вигідність у використанні.

Ключові слова: паливо, витрати, електромобіль, двигун.

Анализ затрат на грузовые автомобили одного из предприятий Украины показал неизменный рост цен на топливо, а именно на метан, пропан и дизельное топливо, его неэффективность в использовании как топлива для коммерческих автомобилей и преимущества перехода к автомобилям на электрической тяге. Результаты дали понять, что предложения автомобильной компании BYD касаются новой продукции, а именно электрических автомобилей разной грузоподъемности, являются очень выгодными для компании. Сравнение затрат на использование автомобилей на природном топливе и автомобилей на электрической тяге показывает большой потенциал новых автомобилей, их экономичность и выгодность в использовании.

Ключевые слова: топливо, затраты, электромобиль, двигатель..

The analysis of the cost of trucks of one of the enterprises of Ukraine showed an unchanged rise in fuel prices, namely, methane, propane and diesel fuel, its inefficiency in use as fuel for commercial vehicles and the advantages of switching to electric vehicles. The results made it clear that the proposals of BYD automobile company concerning new products, namely electric cars of different carrying capacity, are very profitable for the company. Comparison of the costs of using cars on natural fuels and cars on electric traction shows the great potential of new cars, their economy and profitability in use.

Keywords: fuel, costs, electric car, engine.

Вступ. В економічній літературі дається кілька понять рентабельності. Так, одне з його визначень звучить наступним чином: рентабельність (від нім. Rentabel – прибутковий) являє собою показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, який комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [1]. Іншими словами – це показник, що є відношенням прибутку до суми витрат на виробництво, грошовим вкладенням в організацію комерційних операцій або суми майна фірми.

Основною проблемою підприємств України, які мають власний автопарк, є, найчастіше, старі автомобілі, які вже давно потребують списання та заміни на більш нові технологічно та економічно ефективніші автомобілі.

Для багатьох підприємств придбання нових автомобілів є чимось нереальним, тому що коштують вони дуже дорого, альтернативою можуть стати більш нові вживані автомобілі. Це доволі непоганий вихід із складної ситуації, але не її вирішення, враховуючи те, що ці автомобілі використовують те ж саме паливо, що і старі.

Постановка проблеми. У даній статті розглядається варіант заміни старих комерційних вантажівок на нові автомобілі з електричною силовою установкою, які повинні вирішити декілька проблем одразу, а саме:

– відказ від традиційного дорогого палива для двигунів внутрішнього згорання, що помітно зменшить витрати на використання автомобілів на підприємстві;

– збільшення числа автомобільних заправок для електромобілів на території України, що дасть товчок

іншим автовласникам перейти на використання електромобілів;

– поліпшення загальної екологічної ситуації в Україні та світі за рахунок зменшення шкідливих викидів у атмосферу Землі.

Основні результати дослідження.

Найважливішою статтею у витратах підприємства, які мають власний автопарк є стаття витрат палива. Паливо – це найважливіший показник, тому що без фари, або ж якихось інших запчастин автомобіль зможе пересуватися та виконувати свою роботу.

Якщо підприємство може економити на запчастинах, на ремонтах, віддаляти планове технічне обслуговування і змушувати таким чином працювати техніку на максимумі своїх можливостей, то без палива автомобіль буде зайвим вантажем для підприємства.

На даний момент найбільшою проблемою є постійний ріст цін на паливо [2]. Зазвичай вантажівки використовують у якості палива дизельні установки або газові, такі як: метан і пропан.

Дуже мала кількість підприємств може дозволити собі придбати новий автомобіль, коштують вони дуже дорого, тому маленькі фірми, купують вживані автомобілі. Найпопулярнішими є автомобілі ЗІЛ різних модифікацій. Старі автомобілі дуже ламкі та з такою характеристикою як економія пального не знайомі. На сьогоднішній день один новий автомобіль за вартістю може бути дорожчим ніж весь автопарк маленької фірми [3].

Приблизно, 10 років по тому було вигідно переобладнувати вантажівки, та автомобілі в цілому на використання у кості палива метану або пропану, то на сьогоднішній день це вже не вигідно, тому що

ціни на газ зросли, у порівнянні з дизельним паливом. Дизельне паливо є на даний момент більш вигідним.

На прикладі автопарку одного з підприємств України проведемо аналіз річних витрат на утримання комерційних вантажних автомобілів ЗИЛ. Фрагмент річного звіту [4], що стосується інформації про використане паливо у таблиці 1.

Таблиця 1 – Фрагмент звіту про паливо за три останні місяці 2015р

Автомобіль	Вид палива	Пробіг за спідометром за місяць, км	Заправка ГАЗ	Вартість палива, грн	Фактична витрата на 100 км	Вартість грн/км
Жовтень						
ЗИЛ 1	метан	1281	668	9098,16	52	7,10
ЗИЛ 2	метан	1758	862	8325,30	51	4,74
ЗИЛ 3	метан	1154	695	9472,18	60	8,21
ЗИЛ 4	метан	1366	513	7466,59	39	5,47
ЗИЛ 5	пропан	3116	1740	15181,60	57	4,87
ЗИЛ 6	ДП	1120	0	4035,84	21	3,60
ЗИЛ 7	ДП	1205	0	3313,60	16	2,75
ЗИЛ 8	ДП	1632	0	5950,85	21	3,65
Листопад						
ЗИЛ 1	метан	942	446	6170,47	48	6,55
ЗИЛ 2	метан	1174	622	6707,83	55	5,71
ЗИЛ 3	метан	1333	661	9002,82	50	6,75
ЗИЛ 4	метан	885	351	5356,32	43	6,05
ЗИЛ 5	пропан	2247	1267	12643,26	57	5,63
ЗИЛ 6	ДП	505	0	2406,60	28	4,77
ЗИЛ 7	ДП	1504	0	6344,11	25	4,22
ЗИЛ 8	ДП	1884	0	4051,93	18	2,15
Грудень						
ЗИЛ 1	метан	794	496	6755,52	62	8,51
ЗИЛ 2	метан	712	551	7975,62	84	11,20
ЗИЛ 3	метан	865	498	6782,76	58	7,84

Продовження таблиці 1

Автомобіль	Вид палива	Пробіг за спідометром за місяць, км	Заправка ГАЗ	Вартість палива, грн	Фактична витрата на 100 км	Вартість грн/км
Грудень						
ЗИЛ 4	метан	1041	555	7583,56	54	7,28
ЗИЛ 5	пропан	1242	825	9169,93	70	7,38
ЗИЛ 6	ДП	1918	0	6771,00	23	3,53
ЗИЛ 4	метан	1041	555	7583,56	54	7,28
ЗИЛ 7	ДП	1489	0	4739,70	19	3,18
ЗИЛ 8	ДП	1620	0	7072,80	26	4,37

Аналізуючи показники у таблиці 1, можна помітити, як змінювалася ціна на паливо у кожному місяці, в залежності від вартості грн/км.

Фактично ми маємо, що за ці три місяці кожен з автомобілів у середньому проїхав по 1366 км, тобто по 62 км за один робочий день. У середньому, вантажівка, що використовує газ коштує підприємству в день 427.8 грн., автомобіль, який використовує дизельне паливо – 223.2 грн. Отож ми бачимо, що вантажівки з газовими установками майже у два рази дорожче у використанні.

Переобладнання автомобілю з газової установки на дизельну дасть ряд позитивних моментів, але це потребує часу та витрат у розмірі 113000 грн. на один автомобіль, у випадку з цим підприємству знадобиться аж 678000 грн. на переобладнання шести вантажівок. Це дуже великі одноразові витрати. Можна робити це поступово, але чим далі, тим менше у цьому сенсу. Дизельне паливо росте у ціні та не може виступати у якості вирішення усіх проблем.

На даний момент, з електродвигуном випускають не тільки легкові автомобілі, а й навіть автобуси. У США вже декілька років у багатьох містах курсують по маршрутах автобуси на електричній тязі. Зараз же багато авто концернів взялося за побудову вантажівок, які використовують тільки електрику. У більшості заводів-виробників такі проект лише на стадії побудови та тестування прототипів, але є й ті, які вже представили готовий до масового виробництва продукт.

Китайський авто концерн BYD відносно недавно на одній з виставок у США представив вже готові моделі вантажівок різних типів та вже скоро почне офіційних їх продаж на американському ринку. Хоча у всьому світі з підозрою відносяться до товарів з Китаю, мало хто знає, що вже декілька років вони постачають свої електроавтобуси до Америки, тому можна сказати, що вони на цьому вже собаку з'їли.

На даний момент представлено чотири різні моделі за вантажопідйомністю. Ціна поки що невідома, але можна спрогнозувати, що вона буде менше, ніж на аналогічні автомобілі з двигуном внутрішнього згорання в силу того, що сама конструкція простіше та дешевше у виробництві.

Розглянемо моделі електровантажівок, які вже незабаром будуть борознити простори американських штатів, а потім і всього світу у таблиці 2.

Таблиця 2 – Моделі електровантажівок BYD

		Моделі			
		BYD T9	BYD T7	BYD T5	Step VAN
Характеристики	Тип	Тягач	Ванта жівка	Ванта жівка	Фургон
	Вантажопідйомність, т	55	11	7	1
	Потуж., к.с	482	204	204	241
	Макс. швид., км/ч	100	90	100	105
	Запас ходу, км	160	200	250	160
	Батарея, кВт/г	188	175	145	145
Час зарядки батареї, ч	2.5	4.5	3.5	3.5	

Всі електромобілі BYD, представлені на виставці, можна заряджати струмами потужністю 40кВт, 80кВт, 100кВт або 200кВт. Час зарядки залежить від моделі та обраного зарядного пристрою (від 1 до 5 годин). Навіть після 10000 циклів зарядки, батареї вантажівок як і раніше зберігають 70% своєї початкової ємності [5].

Компанія BYD настільки впевнена у якості та надійності своєї продукції, що готова надати аж 12 років гарантії. Ніяка компанія на сьогоднішній день не надає таку велику гарантію на автомобілі з двигунами внутрішнього згорання, навіть сама компанія BYD.

Виділимо кілька причин, чому компанія гарантує таку довговічність своїм автомобілям:

1) Проста конструкція. Складні у своїй конструкції автомобілі з двигунами внутрішнього згорання менш надійні через велику кількість деталей, тому що, чим менше у конструкції окремих деталей, тим менше причин поломки може бути.

2) Дешево виробництво. Дешевизна через просту у виробництві конструкцію.

3) Компанія хоче за дуже малий час захопити ринок електровантажівок, тому як подібних конкурентів цим автомобілям поки що немає.

Питання ціни на нові вантажівки сьогодні дуже актуальне, особливо для нашої країни, тому що після їх продажів в Америці, вони надійдуть у продаж до інших країн.

Можна припустити, яка буде ціна на новий автомобіль в Україні за кількома аспектами:

1) Як показує практика, ціни на автомобілі китайських авто концернів нижче, іноді, навіть, набагато нижче більшості інших популярних іномарок.

2) Проста конструкція передбачає використання значно меншої кількості деталей та агрегатів, тому і собівартість буде менша.

3) Якщо порівнювати автомобілі з двигуном внутрішнього згорання з автомобілями на електротязі одного класу чи одну і ту ж модель, але з різними силовими установками виходить, що автомобіль з електромотором коштує приблизно на 25-40 % дешевше.

На прикладі підприємства, яке використовує тільки старі вантажівки ЗИЛ і, яке хоче повністю оновити свій автопарк та розглядає тільки нові автомобілі, прогнозуємо вигідність купівлі електроавтомобіля. Автомобіль, який підходить їм по всім параметрам, а це ще не найдорожчий автомобіль з великої кількості марок та не найкращий, коштує 1500000 грн, а якщо припустити що такий самий автомобіль, тільки на електротязі, буде коштувати менше на 50%, враховуючи те, що ми порівнюємо китайський автомобіль з більш якісним та надійнішим, як показує практика, то виходить, що підприємство за ціну одного автомобіля з двигуном внутрішнього згорання, зможе придбати два електроавтомобіля.

Підприємство досить велике і має величезний склад, де їздять та заряджаються автовантажувачі на електротязі, там можна облаштувати великий гараж та заряджати автомобілі прямо на складі, куди кожен день вони їздять з іншого гаражу. До того ж на складі працюють спеціалісти з авто ремонту, з електричних двигунів та інших агрегатів. Враховуючи ще й гарантію на дванадцять років, підприємство практично не буде витрачати гроші на ремонт основних агрегатів, мі не враховуємо якісь рідини та колісну гуму. На сьогоднішній день підприємство витрачає гроші на оренду гаражу в рік – 396000 грн, а на оренду технічної служби для наявних автомобілів – 60000 грн, у сумі виходить 456000 грн у рік, це дуже великі гроші, які можна витратити на облаштування гарного гаражу на складі. То ж економія складе практично пів мільйони гривень.

Найбільш позитивним моментом є те, що автомобілі вже не будуть використовувати дуже дороге паливо. Автомобілі ЗИЛ, які їздять на метані і є найбільш невідповідними у використанні, витрачають на 100 кілометрів у середньому 60 літрів газу, який на даний момент коштує 12.28 грн/л у Харківській області. Якщо порівняти такий ЗИЛ з аналогічним за вантажопідйомністю електроавтомобілем BYD можна побачити, що на 250 кілометрів старий автомобіль використає 150 літрів метану і коштуватиме це 1842 грн, електроавтомобілю на це знадобиться повністю заряджений акумулятор у 145 кВт/г і коштуватиме це, при ціні 172.50 коп/кВт-г, 250.13 грн. У середньому кожен автомобіль за місяць проїжджає приблизно 1400 кілометрів, виходить, що електроавтомобіль потребує грошей на “заправку” менше на 86%. У місяць виходить, що ЗИЛ витрачає 840 літрів пального, яке коштуватиме 10315.20 грн, у той же час, електровантажівка потребує усього 1438.68 грн., економія складатиме 8876.52 грн. Якщо брати такі цифри як незмінні, то у рік вийде 123782.40 грн. витрат на паливо для ЗИЛ та 17264.16 грн. на електровантажівку, економія складе 106518.24 грн., що являється дуже гарним результатом.

Щось спрогнозувати на рахунок витрат на ремонт та техогляд ще складніше, ніж на паливо, але, якщо припустити, що підприємство буде витрачати гроші тільки на колісну гуму, то у рік на ремонт витрати скоротяться десь на 100000-120000 грн, а це великі гроші, які можна використати у більш корисних цілях.

Прибуток на кожен автомобіль складе вже не 300000 грн., а 500000-600000 грн., за 12 років автомобіль мало

того, що окупить себе і кредит, та ще й заробить на новий електроавтомобіль.

У будь-якому випадку, це дуже гарна пропозиція для будь-якої компанії, яка не має свого автопарку, має і хоче його оновити чи хоче просто доповнити існуючий. За електроавтомобілями майбутнє і крок у нього вже зроблений.

Висновки. Електрооблі простіші у своїй конструкції, та складаються з меншої кількості деталей, що робить такі автомобілі більш надійними у використанні.

Як показали розрахунки, які було отримано шляхом порівняння автомобілів з автопарку одного з підприємств України та нових електровантажівок від компанії BYD, відказ від старих брудних автомобілів та перехід на нові електрооблі є економічно доцільним, а саме:

– новий електрооблі за прогнозами буде коштувати десь на 25-50% ніж один з найдешевших нових автомобілів з традиційною силовою установкою;

– на відміну від старих автомобілів ЗИЛ, які використовуються багатьма підприємства, заправка електрооблі буде коштувати на 85% менше, ніж старого автомобіля;

– витрати на ремонт значно зменшаться за рахунок великої гарантії на новий електрооблі, практично, усі

витрати на ремонт зведуться до купівлі нової колісної гуми та деяких рідин.

Список літератури

1. Финансы предприятий. А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин, - Москва. : ИНФРА, 2002г.
2. Інформація щодо цін на пальне: [Електронний ресурс]. URL: <http://vseazs.com> (Дата звернення: 26.04.2017).
3. Офіційний дилер вантажівок Hyundai в Україні: [Електронний ресурс]. URL: <http://truck.hyundai.com.ua> (Дата звернення: 26.04.2017).
4. Річний звіт щодо автопарку підприємства ТОВ «Продлогістика».
5. Перша інформація щодо нових електричних вантажівок BYD: [Електронний ресурс]. URL: <https://ecotechnica.com.ua/transport/1090-byd-vykatil-elektricheskie-gruzoviki-na-amerikanskij-rynok.html> (Дата звернення: 26.04.2017).

References (transliterated)

1. *Finances of enterprises.* HELL. Sheremet, RS Sayfullin, - Moscow.: INFRA, 2002.
2. *Information shchodotsin on the fuel:* [Electronic resource]. URL: <http://vseazs.com> (Date of the beast: 26.04.2017).
3. *The official dealer of the Hyundai waggons in Ukraine:* [Electronic resource]. URL: <http://truck.hyundai.com.ua> (Date of the beast: 26.04.2017).
4. *Annual Report on Enterprise fleet of "Prodlohistyka."*
5. *The first information about the new electric vehicle BYD:* [electronic resource]. URL: <https://ecotechnica.com.ua/transport/1090-byd-vykatil-elektricheskie-gruzoviki-na-amerikanskij-rynok.html> (Date of appeal: 26/04/2017).

Надійшла (received) 02.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Шляхи підвищення рентабельності підприємства за рахунок заміни його автопарку / С.О. Васильцова, А. В. Василенко / Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 11-14 . Бібліогр. 5 назв. – ISSN 2519-4461.

Пути повышения рентабельности предприятия за счет замены его автопарка / С. А. Васильцова, А.В. Василенко/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 11-14 . Библиогр.: 5 названий. – ISSN 2519-4461.

Ways to improve the profitability of the enterprise by replacing its fleet of vehicles / S. A. Vasiltsova, A.V. Vasilenko/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 11-14 . Bibliogr.: 5 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Васильцова Светлана Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и маркетинга», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; тел.: (097) 737-59-74; e-mail: svetifom@gmail.com.

Vasiltsova Svetlana Alexandrovna – candidate of economic sciences, professor, associate professor of the department of «Economics and Marketing», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»; tel.: (097) 737-59-74; e-mail: svetifom@gmail.com.

Василенко Артем Валерійович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент магістр; тел.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ru.

Василенко Артем Валерієвич – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент магистр; тел.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ru.

Vasilenko Artem Valerievich – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student master; tel.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ru.

О.І. КОЛОТЮК

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються безперервним збільшенням ролі інноваційної діяльності, що приводить до ефективного і стійкого зростання конкурентного потенціалу різних галузей господарської діяльності та машинобудівних підприємств зокрема. Основною задачею для розвитку вітчизняних виробничих підприємств є розвиток і підтримка на всіх рівнях інноваційної діяльності. Стратегічне партнерство на глобальному ринку можливо за допомогою реалізації інновацій, тому найголовнішою особливістю зростання економічних показників стає перехід до процесів і діяльності безпосередньо пов'язаних з інноваціями, що, в кінцевому рахунку, призведе до ефективного зростання конкурентного потенціалу

Ключові слова: потенціал, конкурентний потенціал, інноваційна діяльність, інновації, конкурентоспроможність, машинобудування

Современные тенденции развития мировой экономики характеризуются непрерывным увеличением роли инновационной деятельности, приводящей к эффективному и устойчивому росту конкурентного потенциала различных отраслей хозяйственной деятельности и машиностроительных предприятий в частности. Основной задачей для развития отечественных производственных компаний является развитие и поддержка на всех уровнях инновационной деятельности. Стратегическое партнерство на глобальном рынке возможно посредством реализации инноваций, поэтому главной особенностью роста экономических показателей становится переход к процессам и деятельности, напрямую связанных с инновациями, что, в конечном счете, приведет к эффективному росту конкурентного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, конкурентный потенциал, инновационная деятельность, инновации, конкурентоспособность, машиностроение

Modern trends in the world economy characterized by a continuous increase in the role of innovation activities resulting in efficient and sustainable growth in the competitive capacity of the various sectors of business and engineering companies in particular. The fundamental task for the development of domestic manufacturing companies is to develop and support at all levels of innovation. Strategic partnership in the global market is possible through the implementation of innovation, so the main features of the growth of economic indicators in the transition to becoming processes and activities directly related to the innovations that will ultimately lead to an effective increase in the competitive potential

Innovation activity enables enterprises of mechanical engineering in particular to achieve organizational and technological dominance in the market for goods and services, which in turn contributes to the achievement of a leading position in the competition. At the present stage of development of domestic machine-building enterprises is observed rapid focus on the development of innovation in the engineering industry, which in turn requires the improvement of methods of economic calculation.

Keywords: potential, competitive potential, innovative activity, innovation, competitiveness, mechanical engineering

Вступ. Сучасні тенденції розвитку України вимагають найефективніше використовувати ресурси для подолання кризи. Проблеми державної соціальної та економічної політики в Україні обумовили необхідність аналізу питань стабілізації промислового виробництва за рахунок управління саме конкурентним потенціалом підприємств на належному рівні не тільки в сприятливому економічному середовищі, але особливо, в умовах економічної кризи. Конкурентний потенціал полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх потенціальних складових (маркетингового, фінансового, виробничого, технологічного, патентного, інтелектуального, організаційного, трудового, соціального, інноваційного, наукового, інформаційного, стратегічного, екологічного потенціалів) машинобудівного підприємства. Увагу слід призначити аналізу конкурентного потенціалу підприємства машинобудівної галузі з урахуванням інноваційної діяльності як важливішої складової.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Не вважаючи на існуючі труднощі щодо винаходу адекватних методик оцінювання продовжується, так вже розробленні показники можуть використовуватися за деякими допущеннями. На наш погляд, однією з таких цілей може бути виявлення взаємодії показників, відображаючи цінність як найбільш загальний результат діяльності підприємства (операційний, фінансовий, інноваційний), та можливість його розвитку за

рахунок інноваційної діяльності.

Таким чином, роль інноваційної діяльності у досягненні конкурентоздатності дає змогу підприємствам досягти технологічного домінування на ринку та забезпечити перемогу у конкурентній боротьбі.

Методологічною основою даної роботи виступає системний підхід до дослідження економічних відносин і виявленню їхніх закономірностей та принципу економічного аналізу.

Розроблено теоретичні положення до аналізу взаємозв'язку інноваційної діяльності та конкурентного потенціалу підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням формування конкурентного потенціалу підприємства та інноваційної діяльності приділяли увагу багато як вітчизняних, так і закордонних науковців, серед них такі дослідники як Л.В. Балабанова, П.А. Орлов, П.Г. Перерва, С.Г. Светульков, О.М. Тридід, А.В. Балабаниць, Ушакова Н.М., Шишкова О.Є., Д. Черніков, С. Белова, Є. Фігурнов, Мазаракі А.А., Литвиненко А.Т., Фатхутдінов Р.А., Барабась Д.О., Іванов Ю.Б., Юданов О.Д. та ін. Проблеми інноваційної діяльності підприємств присвячені роботи Й. Шумпетера, Г. Менца, А. Водачека, О.Водачкова, Б. Санто, Б. Твісса, М. Хучека, І. Ансоффа та ін. Істотний внесок у дослідження проблем інноваційної діяльності, формування

національної інноваційної системи внесли наступні вітчизняні та російські вчені: А. Амоша, Ю. Бажал, І.Топуха, Л. Яремко, А. Мельник, А. Чухно, С. Ільєнкова, П. Завлін, С. Глазьев, В. Мединський, В.Горфінкель та інші. Ці питання залишаються актуальними й досі, що підтверджує значний обсяг сучасних публікацій [1].

Втім, слід зазначити, що більшість авторів, вирішуючи задачі обчислення конкурентного потенціалу, не просунулися далі застосування різноманітних математичних моделей, заснованих на наборі показників та їх вагових коефіцієнтів. Так, наприклад, обчислювання за методом «Паттерн», дозволяє оцінювати шуканий показник за окремими індикаторами за допомогою співвідношення фактичних значень з найкращими в групі, що аналізується [6] (формула 1):

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_i} \quad (1)$$

де t_{ij} – стандартизовані значення показника по галузі,

x_{ij} – фактичне значення показника у галузі;
 $\max x_i$ – краще значення показника у галузі;
 $i=1,2, \dots, n$ – число показників;
 $j=1,2, \dots, n$ – число підприємств.

Величина інтегрального індексу конкурентного потенціалу підприємства (ІКП) визначається формулою 2:

$$ІКП_{ij} = \sum_{i=1}^n d_i t_{ij} \quad (2)$$

де $ІКП_{ij}$ – інтегральний індекс конкурентного потенціалу підприємства;

t_i – стандартизовані значення показника по галузі;

d_i – вага i -го індексу;

$i=1,2, \dots, n$ – число оцінюваних показників.

Суттєвими недоліками запропонованих моделей оцінювання конкурентного потенціалу є суб'єктивність визначення коефіцієнтів та параметрів обчислювання, також суб'єктивність вибору математичних моделей обчислення конкурентного потенціалу в наслідок багатомірності параметрів, що в свою чергу приводить до обробки величезних масивів інформації.

Таким чином, потрібно удосконалювати методи визначення складових конкурентного потенціалу та застосовувати більш системні математичні концепції. Також важливо у подальшому часі удосконалити методи суб'єктивних визначень вагових коефіцієнтів.

Найбільш ефективним способом розвитку конкурентного потенціалу є використання інновацій, як у технологічних процесах так і у менеджменті підприємства.

Таблиця 1 - Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал»

Джерело	Поняття
Перший напрям: Д. Черніков, С. Белова, Є. Фігурнов	Конкурентний потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових конкурентного потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються для підвищення рівня розвитку компанії. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів.
Другий напрям: Л.В. Балабанової, А.В. Балабаниць	Сукупність наявних конкурентних переваг і маркетингових можливостей фірми, що мають здатність при сприятливому маркетинговому кліматі трансформуватися в конкурентні переваги підприємства, забезпечуючи йому стійку конкурентну позицію на ринку
Третій напрям: І. Ансофф	Конкурентний потенціал - здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Конкурентний потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність

Викладення основного матеріалу дослідження.

Перш за все слід зазначити, що методологія визначення поняття “конкурентний потенціал” повинна базуватися на чіткому термінологічному визначенні власне поняття “потенціал” як поняття узагальнюючого, на що абсолютно справедливо вказує Е.В.Лапін [2]. Тому, як нам уявляється, доцільно спочатку розглянути еволюцію підходів до визначення поняття “потенціал”, а потім перейти до вдосконалення поняття “конкурентний потенціал”. У науковій літературі поняття “потенціал” почало активно використовуватися в кінці 70-х початку 80-х років ХХ століття. Саме в цей період з'явилося достатньо багато публікацій, автори яких розглядали різні аспекти даного поняття [2]. Так в словнику

іноземних слів під ред О.С.Мельнічука наведено наступне, широко поширене у той час, тлумачення терміну “потенціал” (потенціал від латинського potentia - “сила”): “...можливість, сили, запаси, способи, які можуть бути використані...” [3]. У “Словнику іноземних слів”, під ред. Ф.Н. Петрова приводиться тлумачення даного терміну як “потужність”, “сила” [4]. Згруповані за напрямками підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» представлені у таблиці 1.

Таке широке трактування смислового змісту поняття “потенціал” дозволяє застосувати його до різних галузей науки і діяльності людини залежно від того, про яку силу, засоби, запаси, джерела йде мова. Зокрема, в роботах, присвячених дослідженню теорії

потенціалів, наводиться широкий клас характеристик потенціалу: економічний, народно-господарський, кадровий, інноваційний, науково-технічний, інформаційний, виробничий, організаційний та ін. [2].

На підставі вищевикладеного можна зробити наступний висновок. У більшості проаналізованих робіт наголошується важливість вивчення проблем оцінки потенціалу і вказується на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття «потенціал», його суті, складу і співвідношення з іншими категоріями [5]. Разом з тим велика частина дослідників, як основні елементи даного поняття, виділяють наявність ресурсної складової і потенційну можливість її використання.

Спираючись на основні характеристики конкурентного потенціалу підприємства (рис. 1), можна стверджувати, що модель конкурентного потенціалу полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх потенціальних складових (маркетингового, фінансового, виробничого, організаційного, трудового, соціального, інноваційного, екологічного потенціалів) машинобудівного підприємства.

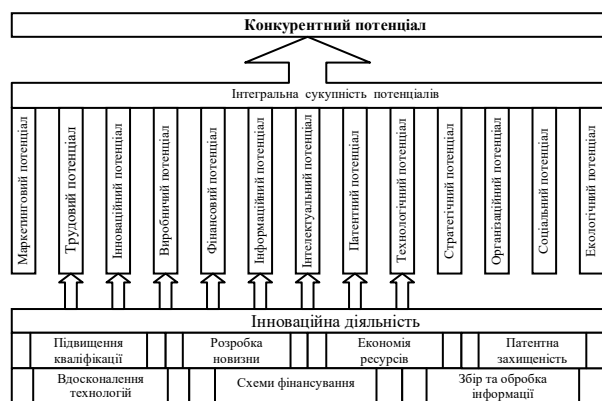


Рис. 1 - Взаємозв'язок інноваційної діяльності та складових інтегрального показника конкурентного потенціалу

Автор Косенко О.П. розглядає «інноваційний потенціал», як граничну здатність підприємства створювати новації, сприймати вже створені новації і своєчасно позбавлятися від застарілого, що дозволило уточнити загальну структуру потенціалу і структуру його складових, а також систему ресурсів, що забезпечують найбільш ефективне використання інноваційного потенціалу на підприємстві на основі постійного пошуку і використання нових сфер та способів реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей[6]. Інноваційна діяльність підприємства є часткою виробничого процесу яка сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці та енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень та ефективність технологій. Таким чином інноваційна діяльність значно впливає на кінцеву собівартість продукції, підняття інтелектуального потенціалу працівників, вдосконаленню технологічних процесів, діє на збереження енергетичних ресурсів що є складовими конкурентного потенціалу підприємства.

Оскільки інноваційна діяльність входить майже до всіх компонентів конкурентного потенціалу, слід

розуміти що підприємству потрібно розвивати, удосконалювати, покращувати, наповнювати, адаптувати до сучасних умов практично кожен цю складову. До складових конкурентного потенціалу входять: маркетингові, фінансові, інформаційні, людські, виробничі, соціальні, екологічні потенціали підприємства. Також слід зазначити, що українським підприємствам слід розвиватися шляхом покращення інноваційної діяльності для досягнення успіху і ефективно формувати свій конкурентний потенціал для досягнення конкурентоздатних переваг. За сучасних умов розвитку ринку та стану кризових обставин лише інноваційні активи спроможні надати силу конкурентному потенціалу підприємства для успішності. Бажана конкурентна позиція може бути досягнута в тому числі і за інноваційної наповненості конкурентного потенціалу підприємства, що в свою чергу може надати стійких переваг на ринку у довгостроковій перспективі покращити результати комерційної діяльності і досягти максимально прибуткового ефекту. Разом з тим, на сучасному етапі для вітчизняних підприємств найважливішою проблемою є використання інноваційної діяльності та забезпечення подальшого розвитку.

Отже підвищення конкурентного потенціалу - складний процес, котрий динамічно змінюється у часі, а оскільки він є багатокомпонентним, слід використовувати інформаційні системи та алгоритми, швидко розраховуючи потрібні данні. Окрім того, існуючим підприємствам необхідно невідкладно проводити оптимізацію технологічних процесів, поліпшувати якість продукції та організацію збутової діяльності.

Методичні положення для активізації інноваційної діяльності мають включати ряд найважливіших принципів, під якими розуміють вихідні, основоположні вимоги до процесів початку інноваційної діяльності.

Виконання таких принципів надасть ефективності процесу інноваційної діяльності. Вивчаючи літературні джерела за цією тематикою, можна виділити ряд обґрунтованих специфічних принципів:

1) для інноваційної діяльності важлива державна підтримка на усіх рівнях. Потрібно забезпечувати сприятливі умови для підтримки та захисту внутрішнього виробника, патентних винаходів, зразків тощо;

2) потрібно мати чітку пріоритетність, як інноваційності, так і діяльності підприємства в цілому для ефективного підвищення конкурентного потенціалу;

4) використання комп'ютеризованих інформаційно-технологічних систем для збору, контролю, аналізу та обміну інформацією між внутрішніми структурними підрозділами підприємства. Така інформаційна система повинна мати різні рівні доступу, бути прозорою та мати єдину інформаційну базу;

5) на підприємстві повинна працювати збалансована система заохочування працівників підприємства, потрібно брати активну участь у

новаторстві для підвищення ефективності інноваційної діяльності та конкурентного потенціалу;

б) активна і новаторська участь кожного співробітника у підвищенні ефективності інноваційної діяльності та конкурентоспроможності продукції.

Галузь машинобудування є однією з базових галузей національного господарства від якої залежить функціонування інших галузей країни. Конкурентний потенціал підприємства є динамічною у часі та постійною по відношенню до підприємства характеристикою і має значний показник для оцінювання загального потенціалу підприємства. Використання адаптивного, забезпеченого своєчасними інформаційними потоками, управління інноваційною діяльністю підприємств дає значний фундамент розвитку у напрямку подолання кризи. Це пов'язано з економічною ефективністю діючих чинників, що забезпечують хід адаптації, зниження несприятливих наслідків та її терміни. Таким чином запровадження інноваційної діяльності спрямовано у першу чергу на економію наявних ресурсів та формує адаптаційні процеси ефективності тактичних дій, виступаючи основою забезпечення конкурентного потенціалу підприємств машинобудування

Висновки. Слід зазначити, що інноваційна діяльність характеризує граничні можливості підприємства для здійснення інноваційної діяльності. Інноваційний потенціал набуває якісних характеристик тільки в результаті взаємозв'язку і взаємодії його складових елементів та забезпечує високий рівень конкурентного потенціалу підприємств.

Вирішення проблеми підвищення конкурентного потенціалу не може бути досягнуто без високого рівня організації процесу активізації інноваційної діяльності промислових підприємств, що вимагає обґрунтування розвитку. У сукупності розглянуті принципи підвищення ефективності інноваційної діяльності та рівня конкурентного потенціалу підприємства припускають розробку алгоритму моделі системи

управління з підвищення інноваційної активності підприємства.

З метою активізації інноваційної діяльності підприємств необхідно постійно здійснювати відбір та моніторинг найбільш значущих чинників і показників за її оцінкою. Також потрібно провести аналіз для формування методологічних засад направлених на заохочування інноваційної діяльності підприємства, що в свою чергу дуже вплине на підвищення конкурентного потенціалу та надасть фундамент для розвитку на підставі більш ефективної діяльності.

Список літератури.

1. П.Г.Перерва, Махир Халид Наиф Хильад Совершенствование методов определения уровня качества и конкурентоспособности средств малой авиации Вісник НТУ «ХПІ». 2015. № 26 (1135) с.83-91
2. Лалин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография.- Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2002.- 310с.
3. Словарь иностранных слов / Под ред.О.С. Мельничука.- К.: Гл.редУСЭ АН УССР, 1975.- 777с.
4. Словарь иностранных слов / Под ред.Ф.Н. Петрова. Изд-е 6-е, перераб.- М.: Сов. Энциклопедия, 1964.- 784с.
5. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство.- Донецк : Вища школа, 1986.- 153с.
6. Косенко О.П. Дослідження методичної бази визначення рівня інноваційного потенціалу//Вісник НТУ „ХПІ” - 2005. - №58.Т.3 - С.108-113.

References (transliterated):

1. P.G.Pererva, Mahir Halid Naif Hilyad *Sovershenstvovanie metodov opredeleniya urovnya kachestva i konkurentosposobnosti sredstv maloy aviatsii* Вісник НТУ «ХПІ». 2015. no 26 (1135) P.83-91
2. Lapin E.V. *Ekonomicheskii potentsial predpriyatiya: Monografiya.*- Sumyi: ITD “Universitetskaya kniga”, 2002.- 310p.
3. Slovar inostrannykh slov / Pod red.O.S. Melnichuka.- Kiev: Gl.redUSE AN USSR, 1975.- 777p.
4. Slovar inostrannykh slov / Pod red.F.N. Petrova. Izd-e 6-e, pererab.- Moscow: Sov. Entsiklopediya, 1964.- 784p.
5. Zadoya A.A. *Narodnohozyaysvennyiy potentsial i intensivnoe vosproizvodstvo.*- Donetsk : Vischa shkola, 1986.- 153p.
6. Kosenko O.P. *Doslidzhennya metodichnoyi bazi viznachennya rlvnya Innovatsynogo potentsialu*//Вісник НТУ „ХПІ” - 2005. - no58.T.3 - P.108-113.

Надійшла (received) 02.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційна діяльність як складова конкурентного потенціалу підприємства / О. І. Колотюк // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 15-18. Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Иновационная деятельность как составляющая конкурентного потенциала предприятия / О. И. Колотюк // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 15-18 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovation as a component of the competitive potential of the enterprise / О. Kolotiyuk // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 15-18. Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Колотюк Олена Іванівна – асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «ХПІ». (097) 274-26-84, e-mail kolotuk555@gmail.com

Колотюк Елена Ивановна - асистент кафедри организации производства и управления персоналом Национального технического университета «ХПІ». (097) 274-26-84, e-mail kolotuk555@gmail.com

Kolotiyuk Olena Ivanovna - PhD, assistant of the Department of production organization and personnel management of the National technical University "KHPI". (097) 274-26-84, e-mail kolotuk555@gmail.com

УДК 334.78

В.В.ВИНОГРАДОВ**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ**

Пропонується бенчмаркінг кластерів Республіки Польщі з встановленням кореляційного зв'язку в контексті формування спільних транскордонних кластерів Польщі і України, як основного механізму інноваційних змін і розвитку конкурентоспроможності економіки країн. Зроблено висновки про направленість кластерів на підвищення економічного розвитку як регіону так і країни цілому. Встановлено доцільність застосування в Україні досвіду кластерного підходу Республіки Польщі до розбудови економіки та продовження дослідження впливу кластерного підходу на інтернаціоналізацію кластерного об'єднання, а саме доцільності залучення до структури кластера членів з найбільш приближеного зовнішньоекономічного регіону і подальшого формування спільних транскордонних кластерів.

Ключові слова: кластерний підхід, транскордонні кластери, бенчмаркінг кластерів.

Предлагается бенчмаркинг кластеров Республики с установлением корреляционной связи в контексте формирования общих трансграничных кластеров Польши и Украины, как основного механизма инновационных изменений и развития конкурентоспособности экономики стран. Сделаны выводы, что кластеры направленные на повышение экономического развития как региона так и страны целом. Сделаны выводы о направленности кластеров на повышение экономического развития как региона так и страны целом. Установлена целесообразность применения в Украине опыта кластерного подхода Республики Польша к развитию экономики и продолжение исследования влияния кластерного подхода на интернационализацию кластерного объединения, а именно целесообразности привлечения в структуру кластера членов из самых приближенных внешнеэкономического региона и дальнейшего формирования общих трансграничных кластеров.

Ключевые слова: кластерный подход, трансграничные кластеры, бенчмаркинг кластеров.

Proposed benchmarking clusters of Poland with the establishment of correlation in the context of joint cross-border clusters Poland and Ukraine as the main mechanism for innovative changes and development of competitive economies. The conclusions of the orientation of clusters to enhance economic development in the region and the country overall. Established expediency of application in Ukraine experience of Poland cluster approach to the development of the economy and the continued study of the effect of cluster approach internationalization of cluster associations, namely the advisability of attracting cluster members to the structure of the most approaching foreign trade region and further formation of joint cross-border clusters.

Keywords: Cluster approach, cross-border clusters, benchmarking of clusters.

Вступ. Останні чверть століття показали неефективність ринкової моделі економіки України у період становлення незалежної Держави, яка не була готова до відкритості зовнішніх ринків і привела до масштабної структурної деградації машинобудівної галузі промисловості. Такі структурні зміни промислового сектору є наслідком спеціалізації України на низько технологічних енерго- і ресурсоемних виробництвах, які залишились у спадщину від радянського минулого, як і необхідність переходу від моделі централізованої планової економіки радянського союзу до ринкових відносин молодій країні з глобальним світогосподарством, що привело до фактичної втрати окремих виробництв машинобудування.

Сьогодні вимагає від науковців розробки нових підходів для масштабного організаційно-економічного реформування промислового сектору, який традиційно відіграє найвпливовішу роль у економіці країни і є шляхом ефективної інтеграції у світогосподарський простір підприємств машинобудування України.

Звертаючись до світового досвіду країн треба визнати кластерний підхід, як дієвий механізм підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, що обумовлює актуальність цього дослідження у контексті впровадження світового досвіду у реформуванні економіки і підвищення конкурентоспроможності країни на зовнішніх ринках.

Аналіз основних досягнень і літератури: феномен кластерів визнано та досліджено у роботах провідних вчених на пострадянському просторі: А.В.Воронова, А.С. Гальчинського, Л.М. Ганущака ,

А.А. Миграняна , М.В. Ніколаско. Вивченню впливу кластерного підходу на підвищення ефективності розвитку підприємств присвятили свої праці такі вчені, як П.Бубенко, Н.Герасимчук, О.Горняк, Г. Григор'єв, О. Гуменюк, П.Заремба, М.Мельникова, Л.Петкова, В.Письмак, В.Ратушняк, Г.Семенов, О.Фіщук, І.Швець та інші. Однак слід особливо відзначити дослідження С.І. Соколенка, який зробив вагомий внесок в розвиток даного напрямку в Україні. Однак вплив кластерного підходу на зовнішньоекономічну діяльність машинобудівних підприємств не досліджена повною мірою, що потребує додаткового вивчення.

Метою роботи є дослідження кластерного підходу до взаємодії між польськими та українськими кластерами в контексті формування спільних транскордонних кластерів, як основного механізму інноваційних змін і розвитку конкурентоспроможності економіки країн.

Основні результати дослідження: Досвід провідних країн світу показує ефективність кластерного підходу як основного механізму інноваційних змін і розвитку конкурентоспроможності економіки країн на світовому ринку. Сучасний стан машинобудівної галузі України потребує розробки дієвого механізму реформації для виходу підприємств на нові зовнішньоекономічні ринки збуту, тому необхідно доцільно вивчити кластерний підхід як механізм вирішення економічної проблеми.

Поняття кластер (англ. Cluster) означає скупчення, рій, тобто - об'єднання декількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця, що володіє певними

властивостями.

Визнаний фахівець в області вивчення економічної конкуренції, в тому числі конкуренції на міжнародних ринках Майкл Е. Портер вніс в економічну літературу поняття «кластер», якому дає таке визначення - це група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері, що характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного. При цьому кластер може охоплювати як територію одного міста або регіону, так і охоплювати усю країну або декілька сусідніх країн [3, с.258].

С.А. Мехович та І.В. Пахомова погодилися з головним висновком Майкла Е. Портера - чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вище у цій країні рівень життя населення і конкурентоспроможність компаній [1, с.170].

За висновками М.Хмари кластерний підхід - це передусім нова управлінська технологія, що дозволяє підвищити конкурентоздатність як окремого регіону чи галузі, так і держави [4, с.51].

Отже кластерний підхід - це розробка і впровадження механізму управління географічно поєднаною групою компаній, взаємопоряднених в певній сфері економічних інтересів, який направлений на підвищення конкурентоспроможності такого об'єднання як в регіональному так і світогосподарському просторі.

Кластерний підхід широко застосовується в країнах Європейського союзу і світі в цілому, так як така модель господарювання поєднує територіальні фактори і розвиток зв'язків між підприємствами всередині кластеру.

Прикладом застосування кластерного підходу в економіці є Італія, в якій діють 260 «індустріальних округів» (фактично кластерів) об'єднуючих більш 80 тис. підприємств з понад 800 тис. працівників. При цьому ця цифра не є абсолютною і якщо додати підприємства, які пов'язані з ними і розміщені на території інших округів, можна вважати зайнятими в кластерах більше 1,2 млн. малих і середніх підприємств з працюючими в них до 6 млн. чоловік.

В Австрії створено 30 мегакластерів в тому рахунку і з машинобудування. Реалізація програм по розвитку кластерів в Угорщині привела до створення 100 виробничих структур, які об'єднують 656 компаній з 60 тис. працюючих на територіях у 4400 га. У Великобританії, Данії, Естонії, Ірландії, Латвії та Норвегії кількість підприємств, охоплених кластерами досягає 90 % [2, с.171].

Кластерні структури успішно функціонують у багатьох країнах світу як з розвинутою економікою, так і в країнах які розвиваються (Індія, Аргентина, Бразилія, Корея та інші). Найбільша кількість кластерних структур (168 кластерів або 19,9 % від загальної їх кількості) функціонує у Великобританії. У США, Франції, Італії, Данії та Німеччині, відповідно 152, 106, 72, 34 та 32 кластери, в Індії існує 96 кластерних структур [4, с.53].

Темпи розвитку виробничих кластерів свідчать про вагомості значення таких утворень для розвитку

європейської економіки, що відображено в рекомендаціях Організації Об'єднаних націй по промислому розвитку (UNIDO) для допомоги взаємодії урядам європейських країн та приватного бізнесу у розробці й впровадженні програм розвитку кластерів та мереж підприємств. У 2006 році ЄС схвалює і приймає «Маніфест кластерізації у ЄС», а вже 21 січня 2008 року на Європейській президентській конференції з інновацій і кластерізації затверджено «Європейський кластерний Меморандум». Підтримку процесам кластерізації країн Європи з перехідною економікою продемонстрував саміт ЄС «Східне партнерство», який відбувся у Празі 7-10 травня 2009 р і мав основною метою прийняття документів направлених на збільшення «критичної маси» кластерів для впливу на підвищення конкурентоспроможності ЄС.

Зміна вектору економічного розвитку України та інтеграція країни до Європейського Союзу з урахуванням спільного кордону між Україною та країнами ЄС не може не впливати на формування нової системи відносин як між державами, так і їх прикордонними регіонами на заході України. Складні процеси взаємозв'язку у глобальному світі викликають термінову потребу у розробці та реалізації сучасних принципів, форм, методів, механізмів євро регіональної інтеграційної політики України та її сусідніх держав ЄС, які набули досвіду і ефективно реформували свою економіку.

Автор вважає актуальним вивчення досвіду підвищення конкурентоспроможності своєї економіки на основі активного формування промислових кластерів з Польщею, як країни економіка якої пройшла шлях трансформації від соціалістично - планової моделі до ринкової капіталістичної.

Соколенко С.І. вважає початок процесу кластерізації Польщі одним з факторів успіху трансформації економіки країни, якому сприяла діяльність малих і середніх підприємств, що займають майже 99,8 % від загальної кількості (2,5 млн. підприємств) і надають роботу більш ніж 7 млн. осіб (понад 2 / 3 робочих місць від загальної кількості). При цьому малі і середні підприємства забезпечують приблизно 50 % польського ВВП, 50 % - експорту, а також 60 % імпорту країни [5].

Дослідження Соколенко С.І. показали динамічне зростання інтересу до реалізації кластерних ініціатив і формування кластерів в Польщі протягом 2005-2009 рр. на більш ніж 50 кластерних ініціатив, які було розроблено і реалізовано в Польщі і деякі сьогодні визнаються як сформовані інноваційні промислові кластери.

При цьому в останні роки визначає Соколенко С.І., значні зусилля в Польщі вкладаються в розвиток конкурентоздатних кластерних об'єднань (як в традиційній, так і в hi-tech сфері) і в їх інтернаціоналізацію. В сучасній польській промисловій політиці сформувався комплексний інтегрований підхід: кластерна політика стала важливим елементом як інноваційної політики (knowledge - based economy), так і регіональної (bottom

-up approach) і промислової політики (horizontal approach)[5].

Можна погодитись з висновками дослідника, які знайшли своє підтвердження у доповіді « Cluster Benchmarking in Poland- Edition 2014. General Report» щодо узагальнені результатів опитування, проведеного в рамках Польської агенції Ініціатива з розвитку підприємництва з метою оцінки якості і впливу роботи кластера з точки зору їх суб'єктів.

Багатовимірний аналіз результатів дослідження допоміг сформулювати рекомендації дій для учасників кластерів, які направлені на розвиток самих кластерів. При цьому даний бенчмаркінг значно розширює дослідження, так як узагальнює аналогічні дослідження 2010 і 2012 року і відображає тенденції розвитку кластеризації в Польщі. Особливо цінним дослідження є тому, що кластери протестовано в чотирьох ключових областях: кластерні ресурси, процеси в кластері, продуктивність кластера, а також потенціал зростання. Аналіз заснований в цілому на 50 детальних показників.

Дослідженням визначено роль кластерів у польській економіці, а саме встановлено на протязі останніх двох років більш ніж на 7% зростання зайнятості в осіб, що належать до групи кластерів. При цьому загальне число працюючих осіб в цей період в Польщі вже практично залишалися стабільними. Отже зростання зайнятості в кластерах є доказом того, що вони концентруються в об'єкти, які характеризуються великою конкурентоспроможністю. Такий результат дослідження можна вважати ключовим, так як він виражає динаміку і роль кластерів в економіці, що є вагомим аргументом в їх підтримку.

Дослідження підтвердило природну особливість кластерів як прогресивного інноваційного середовища. Компанії, що входять до кластерів демонструють більш інновацій, ніж в середньому для всіх підприємств країни (опитування показало, що майже 58% реалізованих інновацій реалізовано протягом останніх двох років). При цьому кластери надали допомогу майже 40% підприємств, що беруть участь в реалізації інновацій, в тому рахунку визначено дуже високий вплив кластерів на впровадження інновацій у близько 8% фірм, що реалізують інновації. Дослідники вважають, що таке становище може бути інтерпретовано як доказ ефективності вдосконалення проектів інноваційних кластерів, які було досліджено.

Таким чином бенчмаркінг показав високу ступінь доведеності ролі кластерів як про-інноваційного середовища та те, що кластери можуть розглядатися в якості ключового інструменту вдосконалення інноваційної діяльності як національних так і регіональних економік. Вони повинні стати предметом національних і регіональних інноваційних стратегій та оперативних програм, оскільки вони стосуються сприяння інноваціям. Дослідження показало, що кластери також слід розглядати в якості цінного будівельного блоку соціального капіталу в Польщі[5].

Особливу увагу в дослідженні приділено питанню ресурсів кластеру, що не може не зацікавити автора в цьому дослідженні. Так бенчмаркінг кластерів показав, що розробка будь-якої моделі управління кластером не можлива без урахування розміру кластеру та його економічного потенціалу.

Однак треба враховувати і відношення кластерів до різних типів кластерних структур, як то з одного боку, ті, які пов'язані з внутрішнім ринком і, з іншого боку ті, які підтримують зовнішні ринки. При цьому дослідження виявило, що великі кластери (понад 61 суб'єктів) мають суттєву перевагу у порівнянні з середніми (від 29 до 60 членів) і малими кластерами (до 28 членів) у впровадженні інновацій, що є аргументом для розширення кластерної структури, так як великі кластери забезпечують найкращі умови для інноваційної діяльності, мають більший потенціал і значення в місцевих і регіональних умовах. Раціональним визначено факт, коли операції малих кластерів тісно пов'язані з потенціалом регіону в якому вони базуються. Так як погіршення ситуації у фінансуванні кластерів, є ключовим фактором несприятливого розвитку ресурсів кластеру обласного значення. Отже при вирішенні питання розширення кластерної структури необхідно враховувати тенденції до забезпечення фінансової стабілізації кластерів, в тому рахунку це стосується постійних витрат, зокрема членських внесків, як повинні бути більш тісно пов'язані з адекватністю послуг, що надаються членам.

Важливим фактором фінансової стабільності кластера визначено забезпечення доступу до зовнішніх публічних джерел фінансування, які повинні бути об'єднані з реалізацією цілей економічної політики, зокрема, як розвиток провідних національних і регіональних секторів (smart specialisations) з використанням кластерів. Дослідники наводять в якості приклада для координатора кластеру - підтримка в обмін на конкретні послуги підприємств, таких як навчання або просування на нових ринках, доступ до ресурсів інфраструктури, офісних приміщень або конференц-залів кластерів. Дослідження показало актуальну проблему щодо розвитку інноваційних аспектів інфраструктури, що приводить до розширення кластеру. Також бенчмаркінг кластерів показав, що лише 4,37% респондентів скористалися випробувальним устаткуванням в розпорядженні кластерів і більш 74,1% учасників відповіли, що вони не використовували будь-яких основних засобів, якими володіють кластери. Отже підтримка членів кластера щодо доступу до матеріальних ресурсів інфраструктури, як і в попередніх дослідженнях, обмежена. Тому важливо забезпечити такий доступ членів кластерів до всіх можливостей кластера для здійснення інфраструктурних проектів[5, с.9].

Бенчмаркінг щодо процесів в кластерах Польщі показав, що на даний час проекти, які здійснюються в кластерах не принесли задовільних результатів, пов'язаних з розширенням ринку. Це пов'язано з тим, що близько 40% членів середнього кластера були залучені в систему або представили свої готові

«внески» товарів і послуг в кластер. Дослідники визначили, що частково це викликано тим, що лише незначна кількість проектів, були спрямовані на поліпшення ринкової діяльності кластерів та їх підприємств-членів, зокрема. Тому, вважають дослідники, кластерні стратегії і заходи повинні бути спрямовані на стимулювання розширення ринку підприємств, в тому числі і в підготовці спільних пропозицій на ринку. Отже обмежена прихильність членів кластера до дій в під області маркетингу і PR є пропозицією для координаторів кластера переглянути маркетингові стратегії з метою необхідності просування спільної пропозиції на ринку і пропозиції від окремих членів. При цьому форма спілкування впроваджена в кластері повинна відповідати конкретним умовам даного кластеру з урахуванням фази його розвитку[5, с.9].

Дослідження продуктивності кластерів викриво недоліки в реалізації завдань щодо комплексного вдосконалення компетенцій персоналу працюючих в кластері. При цьому вказуються, що впровадження спеціалізованих освітніх і навчальних послуг повинно стати частиною стратегії розвитку кластерів і їх поточної діяльності в якості ключової функції координаторів кластера, в той час як державні органи повинні продемонструвати свою підтримку в цьому процесі. Крім того, зазначено, варто звернути увагу на кластерне середовище як середовище для практичного навчання своїх власних людських ресурсів і інших громадських груп, наприклад, студентів або школярів, як частину практичної освіти. Одним з шляхів вирішення цієї проблеми, запропоновано корегування системи професійної освіти з урахуванням потреб економіки, зокрема потреб кластерів, а саме шляхом залучення органів державної влади щодо участі у розвитку кластерів. Такою співпрацею може бути «подвійна освіта», а саме залучення кластерів в якості партнерів щодо освітніх програм.

Значну увагу дослідники приділили вивченню частки експорту в загальному обсязі продажів кластерів, і в першу чергу її динаміці, яка вказала на значний експортний потенціал кластерів. При цьому дослідження показало високий потенціал для кластерів впливу «на інтернаціоналізацію підприємств», який не реалізується в повному обсязі на даний час. Так при опитанні учасників кластера з 144 підприємств показало, що 70,9 % з опитаних зазнали зростання доходів експорту, що характеризують вплив кластерів як «дуже низький» або «незначні», та близько 13,2 % оцінили вплив кластерів на зростання експортних доходів, як «великий» або «дуже великий». Отже бенчмаркінг кластерів довів, що підтримка інтернаціоналізації підприємств повинна стати одним із ключових завдань координаторів кластера і кластери повинні також бути основними суб'єктами політики підтримки інтернаціоналізації на всіх рівнях. Форми знань і обміну інформацією між кластерами щодо самого досвіду інтернаціоналізації кластерів, але в першу чергу направлено на підтримку розширення іноземного підприємства, наприклад, за допомогою «Кластерного Клубу».

Дослідивши кластерний потенціал зростання було встановлено головну проблему в області управління кластером і це є проблема керування-лідерства у кластерній структурі. Саме без твердого керівництва, кластери не зможуть провести цілий ряд необхідних дій прогресивного розвитку, що потребує більш поглибленого дослідження направлено на вивчення керівних процесів в кластерах, а також попередньої підготовки і обміну досвідом з питань «практичного лідерства».

Беручи до уваги спільні кордони та добрі сусідські відношення, українські підприємства не може не зацікавити позитивний досвід подолання Польщею економічної кризи, перед усім завдяки формування в регіонах інноваційних кластерних об'єднань. Приведене узгоджується з висновком Міністра економічного розвитку і торгівлі України А.Абромавичуса проголошеного під час зустрічі з представниками польського бізнесу та дипломатичного корпусу, який зазначив одним з основних пріоритетів України-максимальне використання значного потенціалу торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з Польщею[7].

Автор вважає доцільним проаналізувати торговельні відносини Україна-Польща за останні роки і дійти висновків щодо можливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування України спільно з підприємствами Польщі на основі кластерного підходу.

Серед країн Центрально-Східної Європи Республіка Польща є найбільшим торговельним партнером України та займає за результатами першого півріччя 2016, 2015, 2014 та 2013 років четверте місце, що на 1 ланку вище у порівнянні з 2012 роком серед країн світу.

Аналіз товарної структури торговельних відносин Україна-Польща за останні роки показав, що на перші позиції щодо українського експорту до Республіки Польщі, щодо структури імпорту з Республіки Польщі до України, спостерігається постійне збільшення готової продукції (обладнання, готових виробів).

За 6 міс. 2016 року обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали 2 170,4 млн. дол. США та у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року зросли на 8,8 %. При цьому рівень українського експорту до Республіки Польщі становив 998,0 млн. дол. США, та у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року збільшився на 6,8 %. Рівень польського імпорту до України склав 1 172,4 млн. дол. США, та у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року зріс на 9,2 % [8].

Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Польща за результатами 6 міс. 2016 року зросли на 38,6 % від аналогічного рівня 2015 року і склали 178,7 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг до РП за 6 міс. 2016 року склав 115,0 млн. дол. США (зріс на 35,2 %), а рівень польського імпорту послуг до України - 63,7 млн. дол. США (зріс на 40,0 %) [8].

Не дивлячись на кризові явища в економіці обох країн, обсяги польських інвестицій в Україні за підсумками першого півріччя 2016 року становили 791 млн. дол. США, що складає 1,8 % від загального обсягу інвестицій в Україну[8].

Найбільші обсяги польських капіталовкладень залучено у такі види діяльності: фінансова і страхова діяльність (близько 45,5 %), промисловість (35,5 %); оптово-роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (9,7 %); сільське, лісове та рибне господарство(3,9 %), адміністративне та допоміжне обслуговування (1,8 %)[9].

Найбільші інвестиційні проекти в Україні за участю польського капіталу: фабрика будівельної кераміки «Церсаніт», деревообробний завод «Барлінек», меблева фабрика «Новий Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастин «Інтер-Гроклін», завод металообробки «Полімекс-Мостосталь», підприємство з виробництва фарб «Снежжа-Україна», банківсько-фінансові установи (ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Ідея-банк», страхова компанія «PZU Україна»), найбільший польський ритейлер «LPP SA» тощо.

При цьому попри відтік польського капіталу, який спостерігався впродовж останніх двох років, польські інвестори не припиняють реалізацію проектів в Україні:

- найбільший банк Польщі «PKO Bank Polski S.A.» (основний акціонер ПАТ «Кредобанк») прийняв рішення щодо збільшення статутного капіталу цієї української банківської установи на 17,2 % (330 млн. грн.) до 2,249 млрд. грн.;

- польська компанія «Барлінек» вирішила інвестувати до 20 млн. євро в модернізацію виробництва власного заводу у м. Вінниця, що дозволить йому стати найбільшим деревообробним підприємством Європи;

- польська компанія «Lubawa S.A.» спільно з ДК «Укроборонпром» реалізовує проект зі створення у м. Івано-Франківськ підприємства по виробництву військової амуніції (початковий обсяг польських інвестицій оцінюється на рівні 1 млн. євро, виробництво планувалось розпочати до кінця 2016 р.) [8].

Динаміка українсько-польської інвестиційної співпраці за 2006-2 кв. 2016 років зведено у табл. 1.

Таблиця 1-Динаміка українсько-польської інвестиційної співпраці у 2006-2 кв. 2016 рр., млн. дол. США

Напрямок інвестицій	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3 кв. 2016
з РП до України	366,0	670,5	694,7	864,9	935,8	875,5	916,4	845,4	831,2	785,9	791,0
з України до РП	24,2	30,1	46,9	49,4	49,1	48,2	54,2	56,4	52,6	50,1	50,6

Складено за джерело [9]

За даними Державної служби статистики України, обсяги українських інвестицій в польській економіці станом на 01 липня 2016 р. склали 50,6 млн. дол. США, що становить 0,8 % від загального обсягу українських інвестицій за кордоном. За наявною інформацією, обсяг реальних українських інвестицій в РП, які з різних причин не зараховуються українською статистикою, перевищує 1 млрд. дол. США. У Польщі наразі діє щонайменше один десяток підприємств з українським капіталом[8].

Найвагомішими українськими інвестиційними проектами в РП є: металургійний комбінат «Гута Ченстохова» (інвестор-«ІСД»), суднобудівельний завод «Сточне Гданське» (інвестор-«ІСД»), «Гута Покуй» (інвестор-«Приват»), завод освітлювальних приладів «Геліос» (інвестор-«Іскра»), плодпереробний завод «Т.В. Fruit Dwikozy» (інвестор-компанія «Т.В. Fruit» (власник торговельної марки «Яблуневий дар»), Мазовецький сироварний завод «Ostrowia» (інвестор-Група компаній «Milkiland»)[8].

Проведений автором кореляційний аналіз на основі даних табл. 1 показав взаємозалежність економічного росту і інвестиційної активності Польщі в Україні, що підтверджено наступним результатом: $R=0,334$. Такий коефіцієнт кореляції, свідчить про те, що між досліджуваними показниками, а саме ростом ВВП та ПІ з Польщі до України існує зв'язок, який може характеризуватися слабким ступенем кореляції(коефіцієнт кореляції $0,1 \leq R \leq 0,3$), а саме-

чим вище ВВП України, тим більше інвестиційна діяльність Польщі в економіці України.

Аналогічний розрахунок щодо показника взаємозалежності інвестиційної діяльності України в Польщі, показав наявність взаємозалежності досліджених показників з результатом: $R=0,181$. Отже такий коефіцієнт кореляції, свідчить про те, що між досліджуваними показниками, а саме ростом ВВП та ПІ з України до Польщі існує зв'язок, який може характеризуватися слабким ступенем кореляції(коефіцієнт кореляції $0,1 \leq R \leq 0,3$), а саме- чим вище ВВП України, тим більше інвестиційна діяльність України в економіці Польщі.

Отже результати кореляційного аналізу показали слабкий зв'язок між динамікою взаємної інвестиційної діяльності України і Польщі з динамікою зростання економіки України.

На основі статистичних даних Державної служби статистики України автором було побудовано тренди, що відображають динаміку зміни ВВП та ПІ з Республіки Польщі до України у період 2006-2015 рр. (рис. 1)

За наведеними даними (рис. 1) можна спрогнозувати, що попри різноспрямовані тренди ВВП та ПІ з Республіки Польщі до України, тенденції цих трендів не співпадають. Тобто різкому падінню ВВП, викликаному кризою у 2009 році відповідає зростання інвестицій Польщі в Україну та в період 2014-2016 рр. різкого падіння ВВП України, пов'язаного з воєнними діями на Сході країни,

супроводжуються відносно незначним падінням тенденція за прогнозами автора до 2018року
прямих інвестицій Польщі в економіку країни і ця збережеться, але падінням буде стрімким.

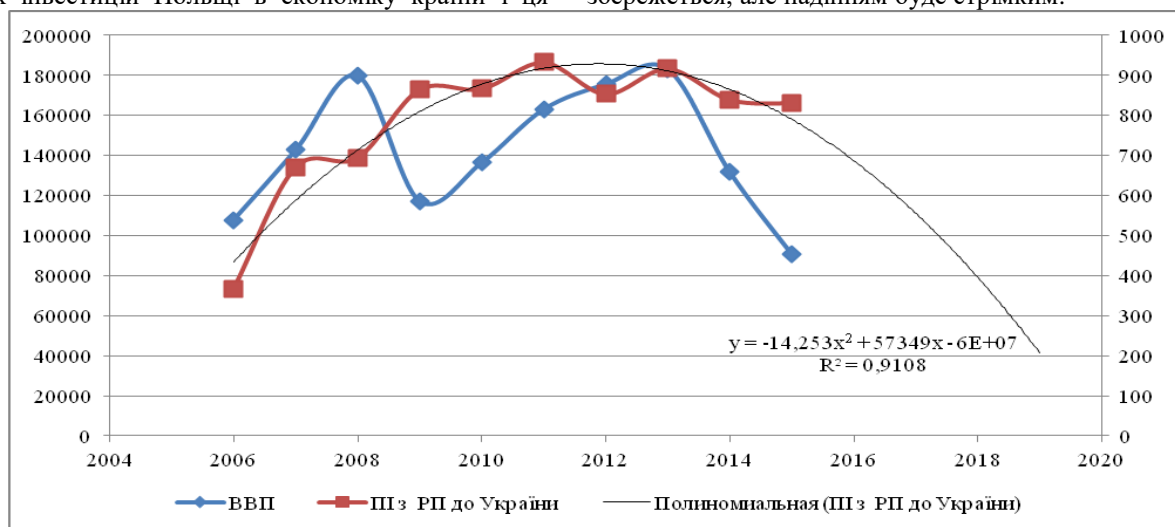


Рис.1- Прогноз ПІ з Республіки Польщі до України до 2018р. [9]

Побудовані автором тренди щодо відображення динаміку ВВП та ПІ з України до Республіки Польщі у період 2006-2015рр. (рис.2), показали аналогічні

тенденції в цих процесах, а саме падіння прямих інвестицій з України до Республіки Польщі у період до 2018року.

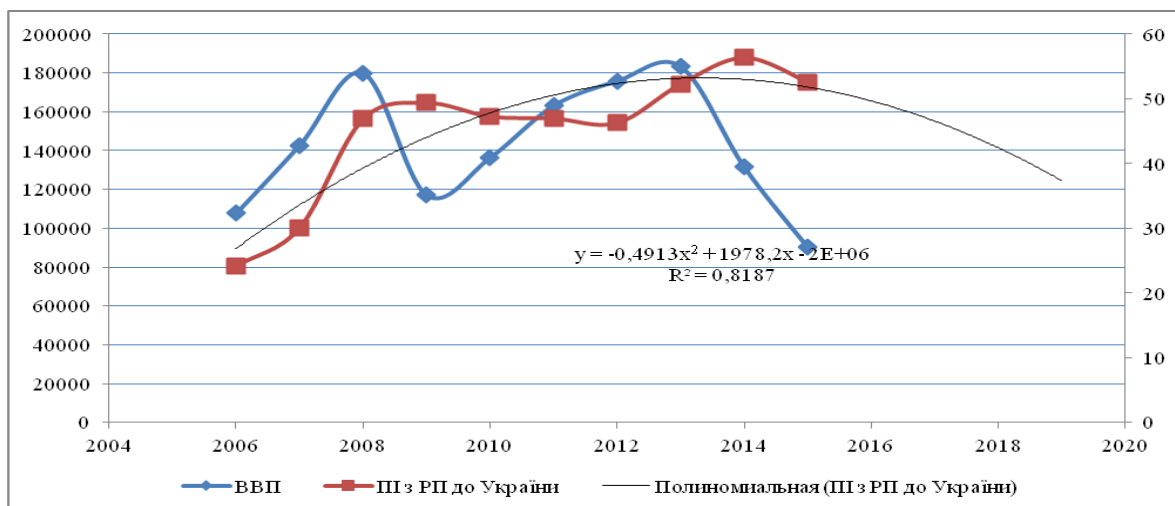


Рис.2- Прогноз ПІ з України до Республіки Польщі до 2018р. [9]

Попри те, що фахівці розраховували у 2009році, що «сьогодні кластери розглядаються як головні катализатори економічного зростання, можна бути впевненими в тому, що українсько-польські економічні стосунки будуть все більш орієнтуватись на синергетичний ефект взаємодії між польськими та українськими кластерами, а також у формуванні спільних транскордонних кластерів» [4], дослідження автора привели до наступних висновків.

Висновки Основними здобутками дослідження автор вважає підтвердження висновків щодо природної особливості кластерів як прогресивного

інноваційного середовища, направлено на підвищення економічного розвитку як регіону так і країни цілому. Доцільність застосування в Україні опиту кластерного підходу у розбудові економіки Республіки Польщі. При цьому дослідження автора показали необхідність детального дослідження впливу кластерного підходу на інтернаціоналізацію кластерного об'єднання, а саме доцільності залучення до структури кластера членів з найбільш приближеного зовнішньоекономічного регіону і подальшого формування спільних транскордонних кластерів

Список літератури

1. Мехович С.А. Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу[Текст] / С.А. Мехович, І.В. Пахомова // ISSN 2079 - 0767. Вісник НТУ «ХПІ», 2014. №32(1075), 169 с.

2.Гривко С.Д. Кластери як фактор інноваційного розвитку / С.Д.Гривко // Серія «Економіка і менеджмент», випуск 8(61), 2014,171 с.
3. Портер Майкл Е. Конкуренція / Е.М.Портер // пер. с англ.. - М. : Издательский дом «Вильямс». 2005. - 608с.

4. Хмара М. Кластерний підхід у стратегії інноваційного розвитку зарубіжних країн / М.Хмара // ISSN 1728 - 2292. Міжнародні відносини.1(40) / 2013.
5. Соколенко С.І Динаміка кластеризації економіки Польщі : уроки для України // С.І. Соколенко - Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2010/04/dinamika-klasterizaci%dl%97-ekonomiki-polshhi-uroki-dlya-ukra%dl%97ni/> - Дата звертання 21.04.2017.
6. Cluster Benchmarking in Poland - Edition 2014. General Report // Copyright by the Polish Agency for Enterprise Development, Warszawa 2014. - 267 p.
7. Міністерство економічного розвитку [Електронний ресурс] // офіц. сайт. - Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=23c4513f-0677-430a-837e-15329ced2e4-> Дата звертання 21.04.2017.
8. Економічний бюлетень Посольства України в РП вересень 2016 року №111 [Електронний ресурс] // Посольство України в РП : офіц. сайт. - Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/poland-> Дата звертання 21.04.2017.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : офіц. сайт. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> - Дата звертання 21.04.2017.
2. Hryvko S.D. Klasteri yak faktor innovatsiynoho rozvytku / S.D.Hryvko // Seriya «Ekonomika i menedzhment», випуск 8(61), 2014,171 s.
3. Porter Maykl E. Konkurentsyya / E.M.Porter // per. s anhl. - М. : Yzdatel'skyy dom «Vyl'yams». 2005. - 608s.
4. Khmara M. Klasteryny pidkhd u stratehiyi innovatsiynoho rozvytku zarubizhnykh krayin / M.Khmara // ISSN 1728 - 2292. Mizhnarodni vidnosyny.1(40) / 2013.
5. Sokolenko S.I Dynamika klasteryzatsiyi ekonomiky Pol'shchi : uroky dlya Ukrayiny // S.I. Sokolenko - Rezhym dostupu : <http://ucluster.org/sokolenko/2010/04/dinamika-klasterizaci%dl%97-ekonomiki-polshhi-uroki-dlya-ukra%dl%97ni/> - Data zvertannya 21.04.2017.
6. Cluster Benchmarking in Poland - Edition 2014. General Report // Copyright by the Polish Agency for Enterprise Development, Warszawa 2014. - 267 r.
7. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku [Elektronnyy resurs] // ofits. sayt. - Rezhym dostupu : <http://www.me.gov.ua/News/Print?lang=uk-UA&id=23c4513f-0677-430a-837e-15329ced2e4-> Data zvertannya 21.04.2017.
8. Ekonomichnyy byuleten' Posol'stva Ukrayiny v RP veresen' 2016 roku #111 [Elektronnyy resurs] // Posol'stvo Ukrayiny v RP : ofits. sayt. - Rezhym dostupu : <http://www.mfa.gov.ua/poland-> Data zvertannya 21.04.2017.
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs] // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny : ofits. sayt. - Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua> - Data zvertannya 21.04.2017.

References(transliterated)

1. Mekhovych S.A. Rozvytok pidpryyemstv mashynobudivnoho kompleksu na osnovi klasternoho pidkhdou[Tekst] / S.A. Mekhovych, I.V. Pakhomova // ISSN 2079 - 0767. Visnyk NTU «KhPI», 2014. no.32(1075), 169 s.

Надійшла (received) 14.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Зовнішньоекономічна діяльність машинобудівних підприємств на основі кластерного підходу/ В.В.Виноградов // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 19-25 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Внешнеэкономическая деятельность машиностроительных предприятий на основании кластерного подхода/ В.В.Виноградов// Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 19-25 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Foreign trade building enterprises on the basis of cluster approach / V.V.Vynohradov // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 19-25 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів/Сведения об авторах //About the Authors

Виноградов Володимир Володимирович- Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», аспірант; тел.: (099)7765664; e-mail: UA.Vladymyr.UA@gmail.com.

Виноградов Владимир Владимирович - Национальный технический университет «Харьковский Политехнический Институт», аспирант; тел.: (099)7765664; e-mail: UA.Vladymyr.UA@gmail.com.

Vynohradov Vladymyr Vladymyrovych - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", postgraduate; tel.: (099)7765664; e-mail: UA.Vladymyr.UA@gmail.com.

О. М. ГУЦАН

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ МОТИВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ: СУЧАСНІ, ТЕОРІЇ АТРИБУЦІЇ ТА ПОЛЯ

У статті розглядаються комплекс підходів до сучасного розуміння системи теорій мотивації з різних позицій. Сучасні теорії відходять від класичного (тобто змістовного й процесуального) розуміння мотивації, що розширює розуміння проблеми мотивації. Теорії атрибуції пояснюють мотиваційну поведінку та взаємодію з підприємством сукупністю дії зовнішніх і внутрішніх сил. Мотиваційні теорії поля виходять з позиції, що виробничо-функціональна взаємодія працівника та фірми формуються під дією «поля», тобто якогось середовища (або сукупності декількох середовищ), яке впливає на людину та формують його дії.

Ключові слова: мотивація, теорія, атрибуція, поле, сучасність, аналіз, порівняння, дослідження, працівник, підприємство

В статье рассматриваются комплекс подходов к современному пониманию системы теорий мотивации с разных позиций. Современные теории отходят от классического (то есть содержательного и процессуального) понимания мотивации, что расширяет понимание проблемы мотивации. Теории атрибуции объясняют мотивационное поведение и взаимодействие с предприятием совокупностью действия внешних и внутренних сил. Мотивационные теории поля исходят из позиции, что производственно-функциональное взаимодействие работника и фирмы формируются под действием «поля», то есть какой-то среды (или совокупности нескольких сред), которая влияет на человека и формируют его действия.

Ключевые слова: мотивация, теория, атрибуция, поле, современность, анализ, сравнение, исследование, работник, предприятие

Changes in the conditions of the enterprise in modern stipulation dictates the need to study some modern trends in the field of staff motivation and use these methodological developments in practical activities. The article considers a set of approaches to the modern understanding of the system of theories of motivation from different perspectives. Modern theories depart from the classical (that is, substantive and procedural) understanding of motivation, which broadens the understanding of the problem of motivation. The attribution theories explain the motivational behavior and interaction with the enterprise by the combination of the action of external and internal forces. Motivational field theories proceed from the position that the productive and functional interaction of an employee and a firm is formed under the influence of a "field", that is, of an environment (or a set of several environments) that affects a person and shapes his actions. The analysis of the views of various scientists on the postulates of the theories of motivation are listed.

Keywords: motivation, theory, attribution, field, modernity, analysis, comparison, research, worker, enterprise

Вступ. Сучасний темп розвитку світової та вітчизняної економіки обумовлює пошук новітніх підходів та форм розвитку підприємств всіх галузей економіки. Головним рушійним елементом такого розвитку, у відповідності до сучасних поглядів, є людські ресурси. Саме людина керуючі різними механізмами та системами створює кінцевий продукт підприємства. Якісно вироблений продукт чи послуга дозволяють утримувати та розширювати відповідний сегмент ринку підприємства, задовольняти потреби споживачів та отримувати прибуток. Отже, питання дослідження теоретичних та практичних аспектів мотивації персоналу є досить актуальним.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Динамічність зміни умов діяльності та факторів впливу на сучасне підприємство обумовлює зміни в підходах до його управління, зокрема і в мотиваційній політиці. Приділення належної уваги цьому невід'ємному вектору розвитку фірми, використання результатів сучасних досліджень дозволить більш ефективно адаптуватися підприємству до зміни умов та підтримувати прибутковість на необхідному рівні.

Метою статті є комплексне дослідження теоретичних аспектів сучасних теорій мотивації та можливості застосування теоретико-методичних наробок в практичній діяльності вітчизняних підприємств з метою поліпшення їх економічного становища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і

на які спирається автор. Питаннями формування та дослідження окремих аспектів мотивації персоналу займалися такі вчені та дослідники як А. Маслоу [1], Д. Макклелнд [2], А.М. Колот [3] та багато інших. Слід зазначити, що автором дослідження також робилися певні дослідження з метою вирішення прикладних завдань розвитку підприємства в мотиваційному аспекті [4 - 7].

Однак, необхідно зазначити, що більшість авторів, в своїх наукових наробках не приділяють значну увагу щодо дослідження, порівняння та аналізу сучасних теорій мотивації. Таким чином, це питання є актуальним в сучасних умовах і потребує детального дослідження.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Згідно із трактуванням Сладкевича В. П. [8, с. 43]:

а) змістовні теорії мотивації – це теорії, які ґрунтуються на формуванні, аналізі, виявленні структури мотивів і потреб працівника;

б) процесуальні теорії мотивації – це теорії, в основі яких вивчається вплив на мотивацію працівника сукупності зовнішніх факторів.

Представлені теорії мотивації охоплюють лише невелику частину спектра ключових факторів впливу на працівника, що обумовило подальше історичне розвитку мотиваційної науки й формування окремого напрямку теорій - сучасних теорій мотивації, теорій атрибуції та мотиваційних теорій поля.

Сутність сучасних теорій мотивації представлена та розглядалась в різноманітних наукових дослідженнях.

Анотована сутність зазначених теорій представлена в табл. 1.

Таблиця 1 - Сутність сучасних теорій мотивації

Найменування теорії	Сутність теорії
1	2
Постановки цілей [9, с. 36]	У рамках даної теорії досягнення мети – є мотивуючим чинником для працівника. Працівник вибудовує свої дії так, що б досягти поставлені цілі. Затверджується, що існує кореляція між рівнем і бажанням досягнення мети й прикладених для цього зусиль.
Трудових інвестицій [10, с. 484-485]	Передбачається, що при підвищенні рівня зусиль прикладених до роботи, рівня внеску працівника зростає привабливість роботи й задоволеність нею. «...функцією інвестування є не стільки результати праці, скільки задоволеність від нього оскільки неможливо домогтися високої мотивації без значних особистих зусиль (вкладень) у працю самого працівника»
Ієрархії рангів [11]	Основним мотиваційним елементом виступає займаний працівником ранг в ієрархії підприємства. Зайняти певний ранг у компанії можливо володіючи великими знаннями, уміннями, навичками. На займаний ранг впливає: кваліфікація, стаж роботи, допомога колегам, уміння працювати в колективі.
Типів мотивації «від» і «до» [12, с. 285-286]	Грунтується на відносно спрощеній трактуванні поведінки людини, і виборі їм пріоритетів у діяльності. Тип мотивації «від» - орієнтується на порятунок від голоду, убогості та ін. Мотивація «до» - орієнтується на одержання доходу, прибутки при мінімізації витрат. Даний тип мотивації орієнтований на перспективу.
Диспозиційна теорія соціальної поведінки особистості [13]	Поведінка людини ґрунтується на системі складних особистих диспозицій, які формуються на основі потреб, інтересів, ситуацій. Виділяється 4 рівня потреб і ситуацій: а) потреби біологічного характеру, б) соціальні установки на основі потреби в спілкуванні; в) базові соціальні установки реалізовані через реалізацію інтересів людини в праці, г) система ціннісних орієнтацій особистості.
Мотивації збудження [14]	Мотивація людини розглядається як нейрофізіологічний стан організму, викликаний потребами. Потреба приводить до мотиваційного збудження людини й активізує нервові центри організму з метою досягнення потреби, а відповідно й до певного виду діяльності

Характерним для даної групи теорій є відхід від класичного (тобто змістовного й процесуального) розуміння мотивації, що розширює розуміння досліджуємої проблеми.

Теорія постановки цілей є яскравим представником групи сучасних теорій мотивації в рамках, яких робітник розглядається як складний соціально-психологічний суб'єкт управління.

Автори теорії постановки цілей виходять із того, що ключовим мотивуючим фактором для робітника є досягнення поставленої мети.

Розуміння мотивації в розглянутій теорії корелюється із теорією Аткинсона. В обох теоріях бажання досягнення є ключовим стартовим елементом для виконання виробничих, функціональних дій людини. Певним розходженням, що розширює розуміння мотивації, нам бачиться те, що Е. Локк ставить в основу досягнення цілі як такову, не акцентуючи істотної уваги на успішності досягнення мети.

Розгляд сучасних теорій мотивації доцільно продовжити, вивчаючи теорію трудових інвестицій. В основі аналізованої теорії (так само як і в теорії С. Адамса) покладено аналіз рівня внеску робітника. Мотиваційні впливи на робітника розглядаються як інвестиційні дії роботодавця. Об'єктом інвестування розглядається задоволеність результатами праці. Тобто мотиваційні заходи підприємства спрямовані на створення стану задоволеності від роботи.

Теорія ієрархії рангів розвиває подальше розуміння мотивації як складного соціально-економічного утворення. Аналізована теорія характерна для ряду країн Азії (зокрема, Японії). На нашу думку, у рамках даної концепції простежується спрямованість і активізація на задоволення потреб людини в належності (виділених Мак-Клелландом) і в потребі у взаємовідносинах (виділених Альделфером). Погашення потреби в приналежності здійснюється через устанавлення рангу робітника й ієрархічного пересування між ними в ході всього трудового життя в рамках однієї компанії. Задоволення потреби у взаємовідносинах реалізуються через взаємодію як у ході робочого часу, так і після нього. Згідно положень теорії передбачається, що: 1) основним мотивуючим елементом для робітника буде, являється займаним ним ранг; 2) на ранг істотний вплив створює комплекс професійно і соціально значимих факторів. Аналізуючи сутнісні характеристики теорії, можна дійти висновку про те, що вона має комбінаторний характер, що проявляється в спробі сполучення професійних і соціальних елементів у діях робітника. З позитивної сторони, можливо, оцінити той факт, що в основу теорії покладено використання елементів механізму компетенцій (на займаний ранг впливають знання, уміння й навички робітника). На нашу думку, до недоліків даної теорії відноситься:

– ранг робітника розглядається як єдиний фактор мотивації, що приводить до відсутності врахування цілого комплексу мотиваційних факторів;

– при високій поза фірмовій мобільності кадрів і частій зміні місць роботи не завжди буде спостерігатися зв'язок робітника з однією компанією.

Основним мотиваційним фактором у рамках теорії партисипативного управління розглядається участь робітника у внутрішньо фірмовій діяльності компанії. У рамках даної теорії простежується задоволення потреби в приналежності розглянутих Мак-Клелландом. Аналізуючи сутність теорії партисипативного управління, нами робляться наступні висновки:

– особиста зацікавленість робітника підвищить бажання досягти загального результату (на основі знання робітника того, що частина загального результату була досягнута за рахунок зусиль конкретного робітника);

– за рахунок залучення робітника в діяльність підприємства можливе зниження числа рівнів управління, що, у свою чергу, призведе до скорочення витрат підприємства.

Обмеженість поглядів викладених у теорії партисипативного управління проявляється на основі дослідження мотивації через вплив лише однієї групи факторів – участь у справах компанії й розгляду чутливості робітника лише впливам такого характеру.

Досить обмеженою, на фоні аналізованих сучасних теорій мотивації, виглядає теорія типів мотивації «від» і «до».

Тип мотивації «від» спрямований на захист людини від недостатці ресурсів необхідних для його життєдіяльності. Свій захист людина засновує на дії економічних механізмів (таких як економія, оптимізація та ін.). Аналізований тип мотивації, на нашу думку, кореспондується з первинними потребами, виділеними А. Маслоу, однак у механізм їхнього задоволення економічну складову не включає.

Другий тип мотивації – це тип мотивації «до», напрямом впливу якого діаметрально протилежний типу мотивації «від». У типі мотивації «до» активується прагнення людини на досягнення прибутку й доходу. Однак, не урахування факту спрямованості нівелює позитивний аспект даної теорії.

З економічної точки зору, досить обмеженою є теорія мотивації збудження. У рамках теорії процес мотивації розглядається тільки як фізіологічний стан, викликаний потребами. Вадами аналізованого підходу до розуміння мотивації, на нашу думку, є: розуміння мотивації не виходить за розуміння біологічної необхідності, тобто відсутнє врахування зовнішнього впливу (зовнішнього середовища) на мотивацію; не виділені ключові потреби, задоволення яких буде пріоритетним для людини; не виділені ключові дії по задоволенню виникаючих потреб.

Анотована сутність теорій атрибуції представлена в [15 с.82–83, 16, 17 с.185–189]. Для більшості теорій атрибуції узагальнюючою ознакою є те, що мотиваційна поведінка пояснюється сукупністю дії зовнішніх і внутрішніх сил.

Теорія Ф. Хайдера розглядає зовнішні й внутрішні фактори як такі, що сприймаються людиною, тобто ті під, які робітник може

адаптуватися. Автором теорії робиться важливе припущення про те, що людина може самостійно регулювати свою поведінку залежно від бажаного результату. На нашу думку, помилковим є думка автора про виключення впливу зовнішніх сил, тому що людина піддається постійному впливу зовнішніх (щодо трудового процесу) сил (соціальне середовище, організаційне середовище, сімейне середовище та ін.).

М. Келлі уточнює параметри, що впливають на людину, агрегувавши їх у три ключові елементи (узгодженість, сталість, відмінності) ступінь прояву, яких формує поведінку людини (робітника). Погодженість проявляється в зіставленні своєї поведінки з прийнятими в заданій групі, що показує соціальний аспект. Фактор сталості характеризується ймовірністю й частотою повторення дій. Аналізуючи це висловлення, можна зробити висновок про те, що при частому або постійному використанні стимулів підприємством робітник буде знати їх, і якщо вони його будуть влаштовувати як такі, то з великою часткою ймовірності можна говорити про те, що робітник буде повторювати дії для отримання певного стимулу.

Теорія Л. Фестінгера виходить із того, що для ефективної виробничо-трудова діяльність людини повинна узгоджувати свої дії та наслідки від них. У протилежному випадку виникає почуття неузгодженості (дисонансу), яке робітник намагається знизити через зміну своїх дій. Аналізуючи з економічної точки зору положення даної теорії, можна зробити висновок про те, що механізми мотиваційної взаємодії робітників і підприємства (для успішного їхнього застосування) повинні бути максимально формалізовані у вигляді відповідних документів (положення про мотивацію підприємства та ін.). У рамках такого документа повинні бути максимально продумані й прописані можливі дії робітника та очікувані мотиваційні наслідки.

Завершуючи розгляд мотиваційних теорій атрибуції, доцільним є вивчення й аналіз теорії само ефективності. Авторами теорії припускається, що успішна діяльність людини пояснюється внутрішнім налаштуванням людини – переконаністю. Якщо людина впевнена, що дії є позитивними для неї, то виконувати такі дії вона буде ефективніше і якісніше, ніж у випадку виникнення дисонансу між діями й наслідками.

Виходячи з аналізу теорії саме ефективності, можна зробити висновок, що переконання є важливим чинником мотиваційних дій підприємства на його робітників.

Докорінно відрізняються погляди на мотивацію К. Левіна, Літвіна - Стрінгера, П. Бурдье, думки яких об'єднуються в групу теорій, що одержала назву «мотиваційні теорії поля». Сутність мотиваційних теорій поля представлена в [15, 18, 19].

У рамках досліджуваних теорій мотивація й мотиваційні механізми формуються під дією «поля», тобто якогось середовища (або сукупності декількох

середовищ), яке впливає на людину. На основі змін параметрів середовища відбувається зміна поведінки людини. Тобто ключовим елементом і основою механізму мотивації стає не робітник з його потребами, бажаннями й мотивами, а середовище, у якому він знаходиться.

К. Левін розглядав людину з психологічної точки зору та під «полем», розглядав психологічне поле людини, впливаючи на яке можна викликати дві ключові реакції – бажання та не бажання спілкування. Повноцінне використання положень даної теорії, на нашу думку, представляється нелегким з економічної точки зору, тому що: на економічні стимули та механізми взаємодії автор акцент не ставив, вважаючи психологічні фактори впливу більше пріоритетними.

Представники теорії організаційного росту під «полем» розуміють сукупність таких навколишніх елементів, як: корпоративна культура та соціальне середовище, що розширює погляди К. Левіна. Також авторами підкреслюється багатофакторність формування поля.

П. Бурдьє розглядав поле, як соціальний простір, у якому діє та розвивається людина. Припускається, що параметри організаційної культури є формотворними мотиваційними факторами. Змінюючи параметри і вектори розвитку організаційної культури, можливо створити умови для розвитку робітника та використання його досягнень на благо підприємства. Підтвердженням раціональності поглядів П. Бурдьє слугує, те що, приходячи на робоче місце, більшість робітників приймає корпоративні стандарти, виконуючи положення, викладені в них.

Висновки. Виходячи з вище викладеного, можливо зробити такі висновки:

- теоретико-методологічні дослідження в галузі мотивації не є статичними, а мають тенденції до сталого розвитку та доробки в залежності від авторської точки зору та впливу формоутворюючих факторів та чинників;

- сучасні тенденції в розробці мотиваційних теорій можливо розділити на три принципові напрямки: сучасні, атрибутивні та теорії поля, які розглядають проблематику мотивації з різних позицій взаємодоповнюючи один одного;

- систематизовано та надано аналіз здобутку авторів відповідних теорій мотивації;

- формування, подальший розвиток ефективної системи мотивації сучасного підприємства є доцільним будувати з урахуванням комбінованої системи теоретичних положень зазначених теорій мотивації. Це дозволить враховувати менеджменту підприємства більш широкий спектр мотиваційних впадощань працівників та теоретико-методичних наробок та введе систему мотивації підприємства на новий рівень, що дозволить підтримувати прибутковість підприємства на відповідному рівні.

Список літератури.

1. *Maslow Abraham.* A Theory of Human Motivation' /Abraham Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – P. 370–396.
2. *McClelland David C.* Human Motivation / David C. McClelland // Clenview, III. : Scott, Foresman, 1985.
3. *Kolot A.M.* Мотиваційний менеджмент : підручник / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
4. *Гуцан А.Н.* Сущность современных теорий мотивации / Труды VII-ой Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2016», 27 грудня 2016 р. – Х.: НТУ «ХПІ», 2016 р. – 315 с., с. 75-76
5. Оценка эластичности мотивационных мероприятий на промышленном предприятии [Электронный ресурс] / П.Г. Перерва, О.М. Гуцан // Экономика: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 37-48. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html>
6. Гуцан О.М. Експертно-аналітичний метод виділення ключових факторів мотивації / О.М. Гуцан // Наука й економіка. – Хмельницький : Хмельницький економічний університет, 2013. – Випуск № 3 (31). – С. 149–157.
7. Гуцан О. М. Мотиваційний потенціал працівника як резерв розвитку підприємства / П. Г. Перерва, О. М. Гуцан // Економічні науки. Серія : «Економіка та менеджмент». – Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2014. – Випуск № 11 (42). – С. 233–243
8. Сладкевич, В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций [Текст] / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001г. – 168 с.
9. Самоукина, Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах [Текст] / Н.В. Самоукина. – М. : Вершина, 2006, – 224 с.
10. Карпов, А.В. Психология менеджмента [Текст] / А.В. Карпов. – М. : Гардарики, 2003. – 584 с.
11. Аоки, М. Фирма в японской экономике [Текст] / М. Аоки. – СПб.: Лениздат, 1995
12. Чередниченко, И.П. Психология управления [Текст] / И.П. Чередниченко, Н.В. Тельных – Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 608 с.
13. Автоном, В.С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В.С. Автоном. – СПб. : Экономическая школа, 1998.
14. Фоксол, Г. Психология потребителя в маркетинге [Текст] / Г. Фоксол, Р. Голдстрит, С. Браун. – СПб. : Питер, 2001 – 352 с.
15. Карташова Л.В. Организационное поведение: Учебник [Текст] / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
16. Петрова С.П. Суть і критичний аналіз теорій трудової мотивації [Текст] / С.П. Петрова // Актуальні проблеми академії державного управління Одеської філії. – 2006. – Вип. 1 (25). – С. 274–280.
17. Лютенс Ф. Организационное поведение: Университетский учебник [Текст] : [пер. с англ.] – М. : ИНФРА-М, 1999. – 692 с
18. Левин К. Разрешение социальных конфликтов [Текст] / К. Левин. – СПб. : Речь, 2000.
19. Социологическое пространство Пьера Бурдьё. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bourdieu.name> – Заголовок з екрану.

References (transliterated):

1. *Maslow Abraham.* A Theory of Human Motivation' /Abraham Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – P. 370–396.
2. *McClelland David C.* Human Motivation / David C. McClelland // Clenview, III. : Scott, Foresman, 1985.
3. *Kolot A.M.* Moty`vacijny`j menedzhment : pidruchny`k / А.М. Колот, С.О. Сy`mbalyuk. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
4. *Gutsan A.N.* Sushhnost` sovremenny`x teory`j moty`vacy`y` / Trudy` VII-oyi Mizhnarodnoyi naukovy`-prakty`chnoyi Internet-konferenciyi studentiv ta molody`x vcheny`x «Strategiyi innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky` Ukrainy`»: problemy`, perspekty`vy`, efekty`vnist` «Forvard-2016», 27 grudnya 2016 r. – Х.: НТУ «ХПІ», 2016 г. – 315 с., с. 75-76
5. Ocenka elasty`chnosty` moty`vacy`onny`x meropy`yaty`j na promishlennom` predpry`yaty`ya [Elektronny`j resurs] / P.G. Pererva, O.M. Gutsan // Ekonomika: realiyi chasu. Naukovy`j

- zhurnal. – 2013. – # 4 (9). – S. 37-48. – Rezhym dostupu do zhurn.: <http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html>
6. Gutsan O.M. Ekspertno-analitychnyj metod vy`dilennya klyuchovy`x faktoriv motyvacyi / O. M. Gutsan // Nauka j ekonomika. – Xmel`ny`cz`ky`j : Xmel`ny`cz`ky`j ekonomichny`j universy`tet, 2013. – Vy`pusk # 3 (31). – S. 149–157.
 7. Gutsan O. M. Motyvacyjnij potencial pracivny`ka yak rezerv rozvy`tku pidpry`emstva / P. G. Pererva, O. M. Gutsan // Ekonomichni nauky`. Seriya : «Ekonomika ta menedzhment». – Lucz`k : Lucz`ky`j nacional`ny`j texnichny`j universy`tet, 2014. – Vy`pusk # 11 (42). – S. 233–243
 8. Sladkevych, V. P. Motyvacy`onnij menedzhment: Kurs lekcy`j [Tekst] / V. P. Sladkevych. – K. : MAUP, 2001g. – 168 s.
 9. Samouky`na, N. V. Efekty`vna motyvacy`ya personala pry my`ny`mal`nix fy`nansovix zatratax [Tekst] / N.V. Samouky`na. – M. : Vershyn`na, 2006, – 224 s.
 10. Karpov, A.V. Psy`xology`ya menedzhmenta [Tekst] / A.V. Karpov. – M. : Gardary`ky`, 2003. – 584 s.
 11. Aoky`, M. Fy`rma v yaposnoy ekonomy`ke [Tekst] / M. Aoky`. – SPb.: Leny`zdat, 1995
 12. Cheredny`chenko, Y.P. Psy`xology`ya upravleny`ya [Tekst] / Y.P. Cheredny`chenko, N.V. Tel`nix – Rostov n/D : Feny`ks, 2004. – 608 s.
 13. Avtonom, V.S. Model` cheloveka v ekonomy`cheskoj nauke [Tekst] / V.S. Avtonom. – SPb. : Ekonomy`cheskaya shkola, 1998.
 14. Foksol, G. Psy`xology`ya potreby`telya v markety`nge [Tekst] / G. Foksol, R. Goldstry`t, S. Braun. – SPb. : Py`ter, 2001 – 352 s.
 15. Kartashova L.V. Organy`zacy`onnoe povedeny`e: Uchebny`k [Tekst] / L.V. Kartashova, T.V. Ny`konova, T.O. Solomany`dy`na. – M. : Y`NFRA-M, 2007. – 384 s.
 16. Petrova S.P. Sutnist` i kry`ty`chnyj analiz teorij trudovoyi motyvacyi [Tekst] / S.P. Petrova // Aktual`ni problemy` akademiyi derzhavnogo upravlinnya Odes`koyi filiyi. – 2006. – Vy`p. 1 (25). – S. 274–280.
 17. Lyutens F. Organy`zacy`onnoe povedeny`e: Uny`versy`tetsky`j uchebny`k [Tekst] : [per. s angl.] – M. : Y`NFRA-M, 1999. – 692 s.
 18. Levy`n K. Razresheny`e socy`al`ny`x konfly`ktov [Tekst] / K. Levy`n. – SPb. : Rech`, 2000.
 19. Socy`ology`cheskoe prostranstvo P`era Burd`e. [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu: <http://bourdieu.name> – Zagolovok z ekranu.

Надійшла (received) 15.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Дослідження сутності сучасних теорій мотивації / О. М. Гуцан // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 26-30 . Бібліогр. 19 назв. – ISSN 2519-4461.

Исследование сущностных теорий мотивации / А. Н. Гуцан // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 26-30 . Библиогр.: 19 названий. – ISSN 2519-4461.

The study of the essential theories of motivation / O. M. Gutsan // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 26-30 . Bibliogr.: 19 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Гуцан Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (067) 739-80-24, e-mail gutsan.f@gmail.com

Гуцан Александр Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». (067) 739-80-24, e-mail gutsan.f@gmail.com

Gutsan Oleksandr Mikolayovich - PhD, associate professor of the business administration and personnel management department of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". (067) 739-80-24, e-mail gutsan.f@gmail.com

УДК 6585:005.334

А. І. СОКОЛОВА

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запропоновано використовувати дані ризик-аудиту господарської діяльності підприємства як основу для розроблення антикризових заходів. Завданням статті є дослідження основних методичних підходів до визначення ймовірності банкрутства підприємства. Проаналізовано інформаційне забезпечення для розрахунку коефіцієнтів Альтмана, Таффлера, PAS-коефіцієнту, показника Аргенті. Надано порівняльну характеристику кількісним та якісним методам прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. Розглянуто основні симптоми, що виникають на різних стадіях погіршення фінансового стану підприємства за умов ризику. Визначено напрями удосконалення стратегії управління потенціалом підприємства при розробленні комплексу антикризових заходів.

Ключові слова: банкрутство, антикризове управління, коефіцієнт Альтмана, показник Аргенті, ризик-аудит, стратегія.

Предложено использовать данные риск-аудита хозяйственной деятельности предприятия как основу для разработки антикризисных мероприятий. Задачей статьи является исследование основных методических подходов к определению вероятности банкротства предприятия. Проанализировано информационное обеспечение для расчета коэффициентов Альтмана, Таффлера, PAS-коэффициента, показателя Аргенти. Представлена сравнительная характеристика количественных и качественных методов прогнозирования вероятности банкротства предприятия. Рассмотрены основные симптомы, которые возникают на разных стадиях ухудшения финансового положения предприятия в условиях риска. Определены направления усовершенствования стратегии управления потенциалом предприятия при разработке комплекса антикризисных мероприятий.

Ключевые слова: банкротство, антикризисное управление, коэффициент Альтмана, показатель Аргенти, риск-аудит, стратегия.

It is offered to use the data of risk-audit of economic activity of the enterprise as a basis for development of anti-recessionary measures. The aim of the article is to study the main methodological approaches to determining the probability of bankruptcy of an enterprise. The information support for the calculation of the Altman, Tuffler, PAS coefficient, Argenti index is analyzed. A comparative characteristic of quantitative and qualitative methods for forecasting the probability of bankruptcy of an enterprise is presented. The main symptoms that arise at different stages of deterioration of the financial position of an enterprise under risk conditions are considered. The directions of improving the strategy of managing the enterprise's potential in the development of a complex of anti-crisis measures are determined. The type of strategy of enterprise potential management as a resource strategy is defined. Such components of the enterprise's potential management strategy as production, personnel, finance, marketing, innovation and ekkouting are highlighted.

Keywords: bankruptcy, crisis management, Altman coefficient, Argenti index, risk-audit, strategy.

Вступ. Складні умови господарювання обумовлюють орієнтацію підприємств на засади антикризового управління. В світі не було жодної організації, яка в тій чи іншій мірі у своїй виробничо-господарській діяльності не зазнала на собі кризові явища, економічні і фінансові проблеми, що нерідко призводять до банкрутства. Рішення задач із запобігання кризовим явищам або пом'якшення їх впливу на результати діяльності організації можливо за допомогою системи заходів, що іменується за кордоном «кризовий менеджмент» (crisis-management). Кризовим явищам схильні організації будь-яких форм власності (державні (муніципальні), акціонерні, приватні і т. п.), виду діяльності та розміру. У зв'язку з цим проблема управління організаціями в таких умовах для України дуже актуальна.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Нестабільна ринкова кон'юнктура обумовлює підвищення впливу інфляційних, валютних та інших видів ризику на діяльність підприємства. В межах антикризового управління традиційно значне місце посідають розробки науковців з ризик-менеджменту. Першим етапом ризик-менеджменту є проведення повномасштабного ризик-аудиту підприємства. При проведенні ризик-аудиту діяльності підприємства доцільно внести до процедур на етапі планування такі, як дослідження зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на рівень ризику, та кількісне оцінювання основних видів господарських ризиків. Від

результатів проведення ризик-аудиту господарської діяльності підприємства, їх якості, раціональності й обґрунтованості в багатьох випадках залежать реальні можливості досягнення цілей організації, її ефективна діяльність [1]. Проблемами банкрутства займалися і займаються зарубіжні вчені, серед яких: Е. Альтман [2], Р. Таффлер, Г. Тішоу [3], У. Бівер [5], Г. Стрінгейт [6], Д. Фулмер [7].

Метою статті є дослідження інструментарію антикризового управління підприємства в умовах ризику з позиції концепції стратегічного управління.

Постановка проблеми. Завданнями статті є обґрунтування місця ризик-аудиту в антикризовому управлінні, порівняльний аналіз моделей визначення ймовірності банкрутства підприємства та узгодження антикризового плану підприємства зі стратегією його розвитку.

Матеріали досліджень. Моніторинг зовнішнього середовища підприємства забезпечує своєчасне виявлення критичного ризику для підприємства. Система індикаторів «зони безпеки» дозволяє своєчасно визначити тенденції у бізнес-середовищі, які становлять загрозу для фінансового стану підприємства. Оцінка ймовірності банкрутства є невід'ємною частиною кредитного аналізу позичальника. Існує цілий ряд моделей прогнозування банкрутства, що дозволяють оцінити і діагностувати перспективну ступінь платоспроможності підприємства. Основним завданням діагностики є своєчасне забезпечення прийняття управлінських

рішень з метою зниження впливу негативних фінансових процесів. Оскільки жодну модель банкрутства не можна вважати досконалою, для об'єктивності загального аналізу розглядаються відразу кілька моделей.

Відомі два основних підходи до передбачення банкрутства. Перший базується на фінансових даних і включає оперування деякими коефіцієнтами: Z-коефіцієнтом Альтмана (США), коефіцієнтом Таффлера, (Великобританія) та іншими, а також уміння "читати баланс". Другий виходить з даних по збанкрутілим компаніям і порівнює їх з відповідними даними досліджуваної компанії.

На відміну від "кількісних" підходів до передбачення банкрутства як самостійний можна виділити "якісний" підхід, заснований на дослідженні окремих характеристик, притаманних бізнесу, що розвивається у напрямку до банкрутства. Якщо для досліджуваного підприємства характерна наявність таких характеристик, можна дати експертний висновок про несприятливі тенденції розвитку.

Розглянемо кілька методів прогнозування банкрутства:

- двофакторна модель Альтмана;
- коефіцієнт Альтмана;
- чотирьохфакторна прогнозна модель;
- PAS-коефіцієнт;
- показник Аргенті.

Двофакторна модель вважається однією з найпростіших моделей прогнозування ймовірності банкрутства. Вона базується на двох ключових показниках, від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства. Ці показники помножують на вагові значення коефіцієнтів, знайдених емпіричним шляхом, і результати потім складаються з певною постійною величиною (const), також отриманої тим же (дослідно-статистичним) способом. Якщо результат виявляється негативним, ймовірність банкрутства невелика. Позитивне значення вказує на високу ймовірність банкрутства.

Двофакторна модель має вигляд:

$$C_1 = -0,3877 + K_n \cdot (-1,0736) + K_z \cdot 0,0579$$

Вагомі значення коефіцієнтів у формулі були виявлені у американській практиці, але джерело, котре приводить цю методу, не надає інформації про базу розрахунку вагомих значень коефіцієнтів. Таким чином, використання наведених вагомих значень коефіцієнтів є неможливим в нашій країні у зв'язку з тим, що в нашій країні інші темпи інфляції, інші цикли макро- та мікроекономіки, та інші рівні фондо-, енерго-, та трудомісткості виробництва, продуктивності праці і т.п.

Коефіцієнт Альтмана (індекс кредитоспроможності). Цей метод запропонований в 1968 р. відомим західним економістом Альтманом. Індекс кредитоспроможності побудований за допомогою апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis – MDA) і дозволяє в першому наближенні розділити господарюючі суб'єкти на потенційних

банкрутів і небанкрутів. Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. У загальному вигляді індекс кредитоспроможності має вигляд:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5,$$

- де X_1 – оборотний капітал / сума активів;
- X_2 – нерозподілений прибуток / сума активів;
- X_3 – операційний прибуток / сума активів;
- X_4 – ринкова вартість акцій / заборгованість;
- X_5 – виручка / сума активів.

Якщо $Z < 1,81$ – ймовірність банкрутства становить 80–100 %;

Якщо $Z = 1,81–2,77$ – середня ймовірність банкрутства від 35 до 50 %;

Якщо $Z = 2,77–2,99$ – ймовірність банкрутства від 15 до 20 %;

Якщо $Z > 2,99$ – ситуація на підприємстві є стабільною, ризик банкрутства в найближчі 2 роки дуже малий.

Z-коефіцієнт має недолік – його можливо використовувати лише по відношенню до великих компаній, які котирують свої акції на біржах.

В 1983 р. Альтман отримав модифікований варіант своєї формули для компаній, акції яких не котируються на біржах:

$$R = 8,38 \cdot X_1 + X_2 + 0,054 \cdot X_3 + 0,63 \cdot X_4$$

де X_4 – балансова, а не ринкова вартість акцій [2].

Чотирьохфакторну прогнозу модель запропонував у 1977 році Таффлер [3]. Він розробив лінійну регресійну модель з чотирма фінансовими коефіцієнтами для оцінки фінансового здоров'я фірм Великобританії на основі дослідження 46 компаній, які зазнали краху і 46 фінансово стійких компаній в період з 1969 по 1975 роки. Модель Таффлера має наступний вигляд:

$$T = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4$$

де X_1 – прибуток від продажу / короткострокові зобов'язання;

X_2 – оборотні активи / (короткострокові зобов'язання + довгострокові зобов'язання);

X_3 – довгострокові зобов'язання / загальна сума активів;

X_4 – загальна сума активів / виручка від продаж.

Якщо показник T приймає значення більше 0,3, то підприємство має невеликий ризик банкрутства протягом року, якщо значення менше 0,2, то у підприємства є великий ризик банкрутства.

Питома вага фінансових показників в моделі Таффлера за ступенем впливу на результуючий показник розподіляється наступним чином: X_1 – 53%; X_2 – 13%; X_3 – 18%; X_4 – 16%.

PAS-коефіцієнт – це відносний рівень діяльності компанії, виведений на основі її Z-коефіцієнта за певний рік і виражений у відсотках від 1 до 100. Наприклад, якщо PAS-коефіцієнт дорівнює 50%, то

можна казати, що діяльність компанії задовільна. Якщо PAS-коефіцієнт дорівнює 10%, це свідчить про те, що 10% компанії знаходиться у незадовільному положенні [8].

Додатковою особливістю цього підходу є використання "рейтингу ризику" для подальшого виявлення прихованого ризику. Цей рейтинг статистично визначається тільки, якщо компанія має негативний Z-коефіцієнт, і обчислюється на основі тренда Z-коефіцієнта, величини негативного Z-коефіцієнта і числа років, протягом яких компанія знаходилася в ризикованому фінансовому становищі. Використовуючи п'ятибальну шкалу, в якій 1 вказує на "ризик, але незначну ймовірність негайного лиха", а 5 означає "абсолютну неможливість збереження колишнього стану", менеджер оперує готовими засобами для оцінки загального балансу ризиків, пов'язаних з кредитами клієнта.

Кризовий стан в управлінні підприємством характеризується показником Аргенті (А-рахунок) [4].

Передбачається, що вже йде процес, який призведе до банкрутства підприємства, і він буде тривати кілька років. Цей період можна розділити на три стадії:

1. Недоліки – протягом ряду років робота господарської ланки підприємства характеризується недоліками, очевидними для аналітиків.

2. Помилки – накопичені за ряд років недоліки призводять до того, що приймаються помилкові рішення, які можуть призвести до банкрутства.

3. Симптоми – допущені помилки починають формувати симптоми приближення неплатоспроможності. Вони зазвичай проявляються в останні 2-3 роки процесу. Сама процедура банкрутства може тривати від 5 до 10 років.

При розрахунку показника Аргенті необхідно ставити або кількість балів згідно Аргенті, або 0.

Недоліки: директор – авторитарний керівник; пасивність ради директорів; слабкий фінансовий директор та ін. Прохідні по цій стадії 10 балів. Якщо більше 10 – недоліки прямо ведуть до серйозних помилок.

Помилки: занадто висока частка позикового капіталу; нестача обігових коштів через швидке зростання бізнесу; наявність великого проекту (провал по ньому – серйозна небезпека для фірми). Прохідні бали 15. Якщо більше 15 балів, ризик виходу на шлях до банкрутства.

Симптоми: погіршення фінансових показників; використання «творчого бухобліку»; нефінансові ознаки неблагополуччя – погіршення якості продукції, зниження частки ринку; остаточний симптом кризи – судові позови, звільнення, відставки. Прохідні бали 11–12.

Успішні компанії зазвичай набирають за трьома стадіями від 5 до 18 балів.

Компанії з серйозними труднощами від 35 і більше (до 100).

Якісний підхід заснований на застосуванні набору критеріїв.

1 група критеріїв і показників, чиї несприятливі значення в динаміці свідчать про те, що в

майбутньому можуть наступити значні фінансові труднощі і банкрутство:

– повторювані втрати в основній діяльності, закріпленої статутом;

– перевищення заздалегідь заданого рівня простроченої кредиторської заборгованості;

– надмірне використання короткострокових позикових коштів як джерела фінансування довгострокових вкладень;

– стійкі низькі значення коефіцієнта ліквідності;

– хронічна нестача обігових коштів;

– збільшення частки позикових коштів до небезпечних меж;

– неправильна реінвестиційна політика;

– хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредиторами, акціонерами;

– висока питома вага простроченої дебіторської заборгованості;

– наявність залежаних товарів і виробничих запасів;

– погіршення відносин з банківськими установами;

– використання джерел фінансових ресурсів на відносно не вигідних умовах;

– застосування в науково-виробничому процесі обладнання з вичерпаним терміном експлуатації;

– втрати довгострокових контрактів;

– несприятливі зміни портфеля замовлень.

2 група – критерії та показники, несприятливе значення яких не дає підставу розглядати поточний фінансовий стан як критичний. Однак сукупність цих показників вказує, що при неприйнятті своєчасних заходів ситуація може значно погіршитися:

– втрата ключових співробітників апарату управління;

– вимушені зупинки або порушення науково-виробничої діяльності;

– недостатня диверсифікація діяльності підприємства, в т.ч. залежність від будь-якого великого проекту або виду активу;

– зайва ставка на прибутковість нового проекту;

– участь у судових процесах з непередбачуваним результатом;

– втрата ключових контрагентів;

– недооцінка технічного переозброєння або реконструкції підприємства;

– ризики, не враховані при укладанні договорів з різними контрагентами.

Таким чином, застосування моделей прогнозування банкрутства на базі ризик-аудиту – це досить потужний інструмент антикризового управління. Антикризове управління не обмежується лише визначенням ймовірності банкрутства підприємства. Розроблення плану антикризових заходів повинно враховувати стратегічні аспекти діяльності підприємства, зокрема стратегію управління його потенціалом. Стратегія управління потенціалом підприємства є ресурсною стратегією та містить в собі такі стратегії: стратегія управління виробничим потенціалом; стратегія управління фінансовим потенціалом; стратегія управління інноваційним потенціалом; стратегія управління

кадровим потенціалом; стратегія управління маркетинговим потенціалом; стратегія управління інформаційним потенціалом (еккаутигом). Рациональне планування стратегічного набору підприємства повинно базуватися на узгодженні його наявного та перспективного потенціалів [9].

Висновки. Антикризове управління підприємством повинно базуватися на результатах ризик-аудиту господарської діяльності. Для визначення ймовірності банкрутства підприємства застосовують низку коефіцієнтів. Спираючись на результати розрахунків, підприємство може оптимізувати стратегію управління своїм потенціалом та розробити комплекс господарських рішень для мінімізації ймовірності банкрутства.

Список літератури

1. 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.
2. Altman E. Financial ratios, discriminant analysis and prediction of corporate bankruptcy // Journal of Finance. — Vol.9, — pp.589-609.
3. Taffler R. J. Going, going, gone — four factors which predict // Accountancy. — March 1977, p.50-54.
4. Магомедова Ф. Т. Оценка вероятности финансового кризиса аптечных организаций малого бизнеса методом аргенти / Ф. Т. Магомедова, Е. А. Попова, Т. И. Кабакова, Бат Н. М. // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 5-1. – С. 109-113.
5. Beaver William H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies / William H. Beaver, 1966. – Supplement to Journal of Accounting Research. – 4. pp. 71-111.
6. Springate, Gordon L. V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm / Gordon L. V. Springate // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978. – 200 p.
7. Fulmer J. G. Jr. Bankruptcy Classification Model for Small Firms / J. G. Jr. Fulmer, J. E. Moon, T. A. Gavin, M. J. Erwin // Journal of commercial Bank Lending. – 1984. – pp. 25-37.
8. Овдій Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей / Л. І. Овдій, Я. А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. –

T.2. - Режим доступу до журналу: <http://www.nbu.gov.ua/>. Дата звертання : 03 березня 2017.

9. Ларка Л. С. Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору / Л. С. Ларка, Н. М. Донець, М. О. Сіренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) – С. 159 – 163.

References (transliterated)

1. Larka L. S., Shkregal O. V. *Organizacia rizik-auditu gospodarskoi dijalnosti pidpriemstva* [The organization of risk-audit of economic activity of the enterprise]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2015, no. 59 (1168), pp. 39–42.
2. Altman E. *Financial ratios, discriminant analysis and prediction of corporate bankruptcy* // Journal of Finance. — Vol.9, — pp.589-609.
3. Taffler R. J. *Going, going, gone — four factors which predict* // Accountancy. — March 1977, p.50-54.
4. Magomedova F. T., Popova E. A., Kabakova T. I., Bat N. M. *Ocenka verojatnosti finansovogo krizisa aptechnih organizacij malogo biznesa metodom argenty* [Estimating the probability of financial crisis pharmacy small businesses by Argenti]. *Fundamentalnie issledovanija* [Fundamental research], 2014, no. 5–1, pp. 109–113.
5. Beaver William H. *Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies* / William H. Beaver, 1966. – Supplement to Journal of Accounting Research. – 4. pp. 71-111.
6. Springate, Gordon L. V. *Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm* / Gordon L. V. Springate // Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978. – 200 p.
7. Fulmer J. G. Jr. *Bankruptcy Classification Model for Small Firms* / J. G. Jr. Fulmer, J. E. Moon, T. A. Gavin, M. J. Erwin // *Journal of commercial Bank Lending*. – 1984. – pp. 25-37.
8. Ovdij L. I., Nekrasova J. A. *Ocinka investicijnoi privablivosti pidpriemstv za dopomogou statistichnih modeley* [Evaluation of the investment attractiveness of enterprises using statistical models]. *Visnik Khmel'nickogo nacionalnogo universitetu* [Bulletin of Khmel'nitsky National University]. Khmel'nitsky, 2009, no. 4, Available at: <http://www.nbu.gov.ua/>. (accessed 03.03.2017).
9. Larka L. S., Donec N. M., Sirenko M. O. *Strategia upravlinna potencialom pidpriemstva jak skladova jogo strategicheskogo naboru* [The strategy of managing the enterprise's potential as a component of its strategic set]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2013, no. 20 (993), pp. 159–163.

Надійшла (received) 15.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Аналіз методичного інструментарію антикризового управління підприємством / А. І. Соколова // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 24(1246).- С. 31-34 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Анализ методического инструментария антикризисного управления предприятием / А. И. Соколова // Вестник Национального технического университета „Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 24(1246).- С. 31-34 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Analysis of methodological tools for crisis management of the enterprise / A. I. Sokolova // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". – 2017. – № 24(1246).- P. 31-34 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про автора / Сведения об авторе / About the Author

Соколова Анастасія Ігорівна – магістрант кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ», м. Харків; тел.: (066) 075-42-93; e-mail: a.i.sokolova10@gmail.com.

Соколова Анастасія Ігорівна – магістрант кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ», г. Харьков; тел.: (066) 075-42-93; e-mail: a.i.sokolova10@gmail.com.

Sokolova Anastasia Igorivna – magistrant of economy and marketing chair, Kharkiv; tel.: (066) 075-42-93; e-mail: a.i.sokolova10@gmail.com.

УДК 330.341.1+004.9

В. М. КОБЕЛЄВ, В. Д. КУЧМА**ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГУ ТА ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ**

У статті розглянуто перспективи використання технології хмарних обчислень в маркетингу. Досліджено типи хмарних послуг та продукти для веб-аналітики, засновані на застосуванні хмарних технологій. Визначено місце технології хмарних обчислень в маркетингу та електронній комерції, а також сутність їх впливу на бізнес-діяльність. Зроблено висновки про необхідність та доцільність використання технології хмарних обчислень в маркетингу.

Ключові слова: електронна комерція, маркетинг, хмарні обчислення, хмарні технології, сервіс, модель, сайт, інфраструктура, ринок, ефект, торгівля.

В статье рассмотрены перспективы использования технологии облачных вычислений в маркетинге. Исследованы типы облачных услуг и продукты для веб-аналитики, основанные на применении облачных технологий. Определено место технологии облачных вычислений в маркетинге и электронной коммерции, а также сущность их влияния на бизнес-деятельность. Сделаны выводы о необходимости и целесообразности использования технологии облачных вычислений в маркетинге.

Ключевые слова: электронная коммерция, маркетинг, облачные вычисления, облачные технологии, сервис, модель, сайт, инфраструктура, рынок, эффект, торговля.

The article discusses the prospects of cloud computing technology in marketing and e-commerce. The characteristic of cloud computing-based services are sold to users. Studied types of cloud services and products for web analytics, based on the use of cloud technology. We consider both positive and negative aspects of using cloud technology. It is shown that the traditional marketing tools are supplemented by new, and the process of managing these tools automated by the software. Automation is subject to marketing planning and budgeting, management of marketing assets, advertising campaigns, CRM, sales management, customer loyalty and retention, content marketing, customer data integration and analytics. The place of cloud computing technology in marketing and e-commerce, as well as the nature of their impact on business activity. Conclusions about the necessity and feasibility of using cloud computing technology in marketing.

Keywords: e-commerce, marketing, cloud computing, cloud technology service, model, site infrastructure market, the effect of trade.

Вступ. Одним із сучасних секторів економіки, який найбільш швидко розвивається є електронний бізнес. Він поширюється швидко та бурхливо. Традиційні інструменти маркетингу потребують свого вдосконалення, їх використання стає все більш складним та довготривалим. Одним з напрямків вдосконалення традиційних інструментів маркетингу є використання хмарних технологій.

Хмарні обчислення і технології є сьогодні одним з провідних трендів світового ринку інформаційних технологій (ІТ-ринку). Їх обговорюють буквально всі компанії і аналітики, кожен так чи інакше планує їх використання з метою створення продуктів і сервісів на їх основі. Деякі лише промацують ґрунт, для того, щоб не опинитися позаду і не упустити очевидні переваги, які надають "хмари". Практично кожен місяць проходять конференції та семінари, присвячені "хмарі" і хмарних обчислень, а провідні аналітики пророкують істотне зростання як попиту на них, так і лавиноподібне збільшення доходів для компаній, які одними з перших будуть пропонувати хмарні сервіси.

Цей феномен можна пояснити досить просто - нарешті з'являється рішення, що дозволяє істотно скоротити витрати на ІТ-послуги, по-новому поглянути на весь процес автоматизації діяльності компанії і створення програмного забезпечення, відмовитися від високих вхідних інвестицій в інфраструктуру і її подальшої підтримки, а також вирішити проблеми швидкого розгортання додатків, виходу на нові ринки, розширення клієнтської бази, кількості замовників і т.п.

Хмарні обчислення представляють собою високоефективний інструмент підвищення прибутку і розширення каналів продажів для незалежних

виробників програмного забезпечення (Independent Software Vendors, ISV), операторів зв'язку і VAR-посередників, які розширюють можливості існуючих продуктів з метою їх перепродажу кінцевим користувачам. Хмарний підхід дозволяє організувати динамічне надання послуг, коли користувачі можуть здійснювати оплату за фактом і регулювати обсяг своїх ресурсів в залежності від реальних потреб без довгострокових зобов'язань.

Існує велика кількість варіантів визначення для термінів "хмарні обчислення" або "хмарна платформа". Це пов'язано з тим, що дослідники, намагаючись з різних сторін підкреслити унікальність своїх пропозицій і вибирають різні назви, які часто не зовсім вірно відображають реальну суть пропонованих сервісів. Коли говорять про хмарну платформу, зазвичай використовують такі терміни як "інфраструктура як сервіс" (IaaS), "платформа як сервіс" (PaaS) або "додаток як сервіс" (SaaS).

Мета роботи. Об'єктом дослідження є технологія хмарних обчислень.

Предметом дослідження є оцінка перспектив використання технологій хмарних обчислень в маркетингу та електронній комерції.

Метою дослідження є аналіз особливостей застосування технологій хмарних обчислень в маркетингу та електронній комерції.

Завдання статті полягає в дослідженні перспектив використання технологій хмарних обчислень, а також структурування їх впливу в бізнесі, електронній комерції та маркетингу.

Аналіз основних досліджень і літератури. Серед вчених, які зробили свій внесок у вивчення хмарних технологій хотілось би відзначити: Ніколас

Карр (розглядав економічні та соціальні наслідки розвитку хмарних технологій, порівнюючи їх з розвитком електромереж загального користування на початку 20-го століття), Білл Томпсон (вивчав питання безпеки використання технологій хмарних обчислень), Гью Маклеод (вивчав питання масштабованості та розвитку технологій хмарних обчислень). Вітчизняні науковці, які досліджували хмарні технології: Клементєв І.П., Устїнов В.А. (вивчали появу, розвиток і використання технологій хмарних обчислень, аналізували основні переваги та недоліки моделей хмарних обчислень і пропонувані рішення на їх основі), Монахов Д.Н., Кузьменков Д.А. (вивчали нові конкурентні переваги у соціально-економічній сфері). Багато авторів вивчають ринок інформаційних технологій та електронної комерції [12-13].

Авторами пропонується структурувати функціональний вплив технологій хмарних обчислень на бізнес-діяльність підприємства в контексті маркетингу та електронної комерції.

Результати досліджень. Хмарні обчислення (англ. Cloud Computing) — це модель забезпечення зручного доступу на вимогу через мережу до спільного пулу обчислювальних ресурсів, що підлягають налаштуванню (наприклад, до комунікаційних мереж, серверів, засобів збереження даних, прикладних програм та сервісів), і які можуть бути оперативно надані та звільнені з мінімальними управлінськими витратами та зверненнями до провайдера [1].

Національним інститутом стандартів і технологій США встановлені такі обов'язкові характеристики хмарних обчислень:

1) Масштабованість. Введення нових продуктів і сервісів, розширення каналу продажів і кількості замовників вимагають від інформаційних систем організації витримувати зростаючі навантаження і обробляти великі обсяги даних;

2) Еластичність. Дозволяє швидко наростити потужність інфраструктури, без необхідності проведення початкових інвестицій в обладнання та програмне забезпечення;

3) Множинна оренда. Один із способів зниження витрат за рахунок максимального використання загальних ресурсів для обслуговування різних груп користувачів, різних організацій, різних категорій споживачів і т.п.;

4) Оплата за використання. Атрибут хмарних обчислень, що дозволяє перевести частину капітальних витрат в операційні;

5) Самообслуговування. Швидке виведення на ринок нового продукту або послуги в сучасних умовах супроводжується розгортанням або модифікацією інформаційних систем;

6) Універсальний доступ по мережі. Послуги доступні споживачам через мережу передачі даних незалежно від термінального пристрою;

7) Об'єднання ресурсів. постачальник послуг об'єднує ресурси для обслуговування великої кількості споживачів в єдиний пул для динамічного перерозподілу потужностей між споживачами в

умовах постійної зміни попиту на потужності;

8) Облік споживання. Постачальник послуг автоматично обчислює спожиті ресурси на певному рівні абстракції (наприклад, обсяг збережених даних, пропускна здатність, кількість користувачів, кількість транзакцій), і на основі цих даних оцінює обсяг наданих споживачам послуг.

Тільки поєднання декількох атрибутів хмарних обчислень призводить до досягнення завдання підвищення доходів і зниження витрат. Так, оплата тільки використаних ресурсів максимально ефективна в поєднанні з еластичністю інфраструктури. Еластичність, в свою чергу, передбачає, що додатки масштабуються, в іншому випадку, швидке виділення ресурсів не призведе до підвищення продуктивності.

Перехід в хмару не є тривіальним завданням і часто вимагає перегляду і зміни архітектури існуючих рішень, а іноді - повної відмови від них на користь створення нових, реалізованих з урахуванням можливостей, що надаються хмарними платформами. Залежно від архітектури існуючих додатків і технологій, на яких вони реалізовані, їх перенесення на хмарну платформу може привести до отримання ряду переваг, а може - до появи додаткових проблем, пов'язаних, наприклад, із забезпеченням сумісності або обмеженнями реалізації серверної платформи на рівні хмари.

На даний час концепція передбачає надання наступних типів послуг своїм користувачам [4]:

1) Послуга Storage-as-a-Service дає можливість зберігати дані в зовнішньому сховищі, в «хмарі». Для користувача воно буде виглядати, як додатковий логічний диск або папка.

2) Database-as-a-Service («база даних як сервіс»). Послуга надає можливість працювати з базами даних;

3) Information-as-a-Service («інформація як сервіс»). Дає можливість віддалено використовувати будь-які види інформації, яка може змінюватися щохвилини або навіть щомиті;

4) Process-as-a-Service («управління процесом як сервіс»). Віддалений ресурс, який може зв'язати воедино кілька ресурсів, для створення єдиного бізнес-процесу;

5) Software-as-a-Service («програмне забезпечення як сервіс»). Модель надання програмного забезпечення як сервісу є моделлю забезпечення доступу до додатків через Інтернет з оплатою за фактом їх використання;

6) Platform-as-a-Service («платформа як сервіс»). Модель надання платформи як сервісу забезпечує можливість оренди платформи, яка зазвичай включає операційну систему і прикладні сервіси;

7) Integration-as-a-Service («інтеграція як сервіс»). Це можливість отримувати з «хмари» повний інтеграційний пакет, включаючи програмні інтерфейси між додатками і управління їх алгоритмами;

8) Security-as-a-Service («безпека як сервіс»). Даний вид послуги надає можливість користувачам швидко розгорнути продукти, що вимагають безпечного використання веб-технологій, електронного листування, локальної мережі;

9) Management / Governace-as-a-Service («адміністрування та управління як сервіс»). Дає можливість керувати і задавати параметри роботи одного або багатьох «хмарних» сервісів;

10) Infrastructure-as-a-Service («інфраструктура як сервіс»). Забезпечує можливість оренди таких інфраструктурних ресурсів, як сервери, пристрої зберігання даних та мережеве обладнання;

11) Testing-as-a-Service («тестування як сервіс»). Дає можливість тестування локальних або «хмарних» систем з використанням тестового програмного забезпечення з «хмари».

Основними типами сервісів, якими користується бізнес є SaaS («програмне забезпечення як сервіс»), PaaS («платформа як сервіс»), IaaS («інфраструктура як сервіс»).

Розглянемо позитивні і негативні сторони використання хмарних технологій (табл. 1) [1]:

Таблиця 1. Позитивні і негативні сторони використання хмарних технологій

Позитивні сторони	Негативні сторони
Недорогі комп'ютери для користувачів.	Постійне з'єднання з мережею Інтернет
Збільшена продуктивність комп'ютерів.	Погано працює з повільним Інтернет-доступом
Зменшення витрат і збільшення ефективності ІТ інфраструктури.	Програми можуть працювати повільніше ніж на локальному комп'ютері
Менше проблем з обслуговуванням.	Не всі програми і їх властивості доступні віддалено
Менше витрат на програмне забезпечення, яке купляється.	Безпека даних може бути під загрозою
Постійне оновлення програм	Конфіденційність
Збільшення доступних обчислювальних потужностей	Програмне забезпечення та його «кастомізація»
Необмежений обсяг даних, які зберігаються	-
Сумісність з більшістю операційних систем	-
Покращена сумісність форматів документів	-

Незважаючи на те, що кількість плюсів перевершує мінуси, в кожній конкретній ситуації вони мають велику важливість або, навпаки, не мають ніякого значення.

На ринку сьогодні існує безліч платформ для організації хмарних обчислень. Існують як пропріетарні (комерційні), так і відкриті платформи (вільні). Для того, щоб вибрати найбільш підходящу платформу і провайдера необхідно чітко сформулювати вимоги, що пред'являються до хмари, а також провести пробне тестування всіх можливих платформ. Найчастіше це найкращий спосіб зрозуміти, чи підходить рішення або необхідно пробувати створювати своє на основі відкритих платформ. З найбільш активних і серйозних гравців ринку хмарних обчислень слід зазначити наступні платформи і компанії:

1) Amazon Web Services;

2) Rackspace;

3) Microsoft Azure;

4) Google App Engine + Google Cloud;

5) HP Helion;

6) VMWare;

7) IBM Cloud;

Розташуємо платформи компаній за частками ринку (в основі інформація про вже працюючі платформи на підприємстві) (рисунком 1) [11]:

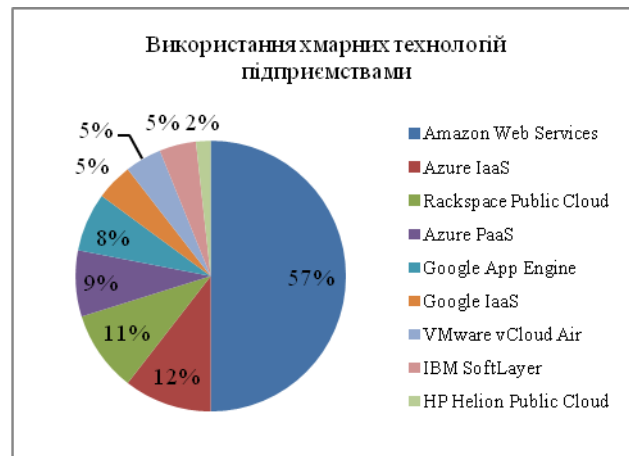


Рис. 1 - Використання хмарних технологій підприємствами

Новітні ІТ технології все більше і більше проникають в маркетингову діяльність і це є незворотнім. Традиційні інструменти маркетингу доповнюються новими, а сам процес управління цими інструментами автоматизується за допомогою програмного забезпечення. Автоматизації підлягає маркетингове планування і бюджетування, управління маркетинговими активами, рекламними кампаніями, взаємодія з клієнтами, управління продажами, лояльність і утримання клієнтів, контент-маркетинг, інтеграція даних про клієнтів і аналітика. Компанії збільшують обсяги своїх інвестицій в ІТ-напрямок. Один з головних чинників, який стимулює цю тенденцію - це big data («великі дані») - надзвичайно великі масиви неоднорідних даних, які можуть бути проаналізовані тільки за допомогою програмного забезпечення. Компанії, які використовують big data, переходять на новий рівень взаємодії зі своїми клієнтами: вони, в результаті багатофакторного аналізу, більше знають про можливості і переваги покупців і, таким чином, підвищують «життєвий цикл» клієнтів, знижують рівень їх відтоку за рахунок вужчого таргетингу і персоналізації пропозицій [9].

Отже, визначимо місце технології хмарних обчислень в електронній комерції та маркетингу і то, яким чином вони впливають на бізнес-діяльність [8]:

1) Електронна комерція є стратегічним каналом продажів для багатьох ритейлерів, які ведуть постійну боротьбу за забезпечення безперервного електронного каналу торгівлі з мінімальними витратами, при тому що вимоги цього каналу до обчислювальних потужностей можуть дуже різнитися у сезони піку і спаду. Оскільки «хмарна» технологія може забезпечити обчислювальні потужності за

вимогою і надання послуг повсюдного доступу, електронна торгівля природним чином пристосована для «хмарної» технології. До того ж, у «хмарному» середовищі легше впоратися із значною нерівномірністю потреб в обчислювальних потужностях у момент пікового навантаження або затишшя;

2) Підтримка власних web-сайтів і електронних торгових каналів вимагає від підприємств постійних витрат на програмне й апаратне забезпечення а також кадри, що необхідні для управління ними. Якщо канал торгівлі переміщується на спеціалізований сторонній «хмарний» хостінг, то компанії можуть оплачувати обчислювальні потужності на основі моделей тимчасового користування;

3) Ключовим елементом роздрібною торгівлі є бізнес-аналітика. Дослідження та вимірювання допомагають роздрібним торговцям приймати рішення у питаннях маркетингу, а саме – формування асортиментної політики та закупівель, які базуються на даних аналітики. До того ж, аналітика часто необхідна для угод між діловими партнерами (наприклад, виробниками і роздрібними торговцями). Якщо бізнес-аналітика підтримується «хмарною» платформою, роздрібні торговці можуть сплачувати за використання або по мірі необхідності за ті види аналітики, які потрібні рідше. «Хмарні» обчислення також дуже зручний варіант у випадку, коли торговець хоче мати загальну аналітичну платформу для спільного з діловим партнером використання інформації;

4) Хмарні обчислення можуть забезпечити компаніям ряд переваг, а саме скорочення операційних витрат, спрощення бізнес-процесів і операцій із партнерами і постачальниками за рахунок більш якісного та швидкого документообігу.

Таким чином, вплив технології хмарних обчислень на бізнес-діяльність підприємства в контексті маркетингу та електронної комерції полягає у наступному:

1) Використання обчислювальних потужностей за вимогою (нерівномірність потреб у момент пікового навантаження та затишшя);

Висновки. Хмарні обчислення – це новий підхід до ІТ, при якому технології стають доступними для підприємств в потрібному обсязі і тоді, коли вони в них потребують. Це прискорює час виведення товарів на ринок, знімає традиційні вхідні бар'єри і дозволяє компаніям використовувати нові комерційні можливості. Ці технології дозволяють приймати більш зважені рішення завдяки використанню інструментів маркетингової веб-аналітики та автоматизації процесів маркетингу та електронної комерції. Посилюючи конкуренцію, цей прямиий ефект хмарних обчислень матиме неабиякий вплив на структуру ринку в багатьох секторах економіки, а отже, і на світові макроекономічні показники.

Список літератури

1. *Риз Дж.* - Облачные вычисления: Пер. с англ. — СПб.: БХВ-Петербург, 2011. — 288 с.;
2. *Гнатюк С.Л.* Перспективи розвитку ринку хмарних обчислень в

2) Бізнес- та веб-аналітика (більш якісне та вимірюване дослідження аудиторії, завдяки чому приймаються більш виважені управлінські та комерційні рішення);

3) Більш якісний та швидкий документообіг;

4) Управління маркетинговими ресурсами (Marketing Resource Management), яка охоплює область планування і реалізації рекламних кампаній, роботу з рекламними матеріалами і корпоративним стилем;

5) Корпоративне управління зворотним зв'язком (Enterprise Feedback Management) – це планування і проведення маркетингових досліджень клієнтів.

Дослідницьке агентство B2B Marketing наводить такі області функціональності рішень автоматизації маркетингу [10]:

1) Лідогенерація і “підігрів” лідов;

2) Підвищення якості цільового охоплення лідов і покупців;

3) Економія часу та підвищення ефективності маркетингу;

4) Більш якісна взаємодія з покупцями;

5) Більше можливостей у допродажу і конверсії;

6) Більш якісний вимір і оцінка результатів.

Один з найбільших трендів маркетингових технологій - поява безлічі хмарних маркетингових сервісів. Такі сервіси дуже відрізняються один від одного по завданням, цінних нішах і іншим параметрам. Одними з найвідоміших є [7]:

1) Leadforce;

2) Optify;

3) Act-on;

4) Hubspot;

5) Google Analytics;

6) Яндекс Метрика;

7) Marketo;

Технології автоматизації маркетингу - ключові для успіху в програмах лідогенерації і плекання клієнтів, - і це справедливо практично для всіх ринків. Вибір програмних продуктів не очевидний - постачальників уже десятки, - маркетологи повинні встановити свої критерії і бути уважними при аналізі продуктів [9].

Україні: переваги та ризики. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1191/>.

3. *Колеров Ю.* Облачный рынок в цифрах и фактах: взгляд Parallels. Доклад на CLOUD Computing Summit 2013, Киев. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ex.ua/view_storage/271113003934
4. *Агафонова А.Н.* “Особенности моделей аутсорсинга бизнес-процессов в электронной коммерции”, - Известия Уральского государственного экономического университета, выпуск 4/2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-modeley-outsorsinga-biznes-protsessov-v-elektronnoy-kommertsii>
5. *Л. П. Гапулов* “Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров”, — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 372 с.
6. *М.Л. Калужский* “Маркетинговые сети в электронной коммерции: институциональный подход”, — изд. 3-е, перераб. и доп. – ОмГТУ. – 388 с.
7. *Офіційний сайт компанії B2B-ray* [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.b2b-ray.com/resources/publications>
8. *Дослідження IDC* [електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.idc-cema.com/?showproduct=49361/>
9. *MMR* - медиа-disruptor для профессионалов маркетинга и PR [електронний ресурс] - Режим доступу:

- http://mmr.ua/show/marketing_prevrashtaetsya_v_samuyu_tehnologicheski_zavisimuyu_funktsiyu_biznesa
10. Исследование Pepper Global “B2B Marketing Automation Report 2014” [електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.slideshare.net/PepperGlobal/pepper-global-2014-marketing-automation-report>
 11. Исследование RightScale 2015 State Of The Cloud [електронний ресурс] - Режим доступу: <http://assets.rightscale.com/uploads/pdfs/RightScale-2015-State-of-the-Cloud-Report.pdf>
 12. Ларка Л.С. Дослідження ринку інформаційних технологій для управління проектами /Л.С. Ларка // Дослідження та оптимізація економічних процесів: кол. монографія / За ред. О.В. Манойленко. – Х. : ТОВ «Щедра садиба плюс», 2013. – С. 240 – 250
 13. Кобелев О. А. Электронная коммерция: Учебное пособие / Под ред. проф. С. В. Пирогова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. — 684с.
- References (transliterated)**
1. Riz Dzh. - Oblachnye vychisleniya: Per. s angl. — SPb.: BHV-Peterburg, 2011. — 288 s.;
 2. Gnatjuk S.L. Perspektivi rozviku rynku hmarnih obchislen' v Ukraini: perevagi ta riziki. Analitichna zapiska [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1191/>.
 3. Kolerov Ju. Oblachnyj rynek v cifrah i faktah: vzgljad Parallels. Doklad na CLOUD Computing Summit 2013, Kiev. [Elektronnij resurs]. — Rezhim dostupu: http://www.ex.ua/view_storage/271113003934
 4. Agafonova A.N. “Osobennosti modelej autsorsinga biznes-processov v jelektronnoj komercii”, - Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta, vypusk 4/2014 [Elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-modeley-autsorsinga-biznes-processov-v-elektronnoj-kommercii>
 5. L.P. Gavrilov “Innovacionnye tehnologii v komercii i biznese : uchebnik dlja bakalavrov”, — M.: Izdatel'stvo Jurajt, 2013. — 372s.
 6. M.L. Kaluzhskij “Marketingovyje seti v jelektronnoj komercii: institucional'nyj podhod”, — izd. 3-e, pererab. i dop. — OmGTU. — 388 s.
 7. Oficijnij sajt kompanii B2B-ray [elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: <http://www.b2b-ray.com/resources/publications>
 8. Doslidzhennja IDC [elektronnij resurs] - Rezhim dostupu: <http://www.idc-cema.com/?showproduct=49361/>
 9. MMR - media-disruptor dlja professionalov marketinga i PR [elektronnij resurs] - Rezhim dostupu: http://mmr.ua/show/marketing_prevrashtaetsya_v_samuyu_tehnologicheski_zavisimuyu_funktsiyu_biznesa
 10. Issledovanie Pepper Global “B2B Marketing Automation Report 2014” [elektronnij resurs] - Rezhim dostupu: <http://www.slideshare.net/PepperGlobal/pepper-global-2014-marketing-automation-report>
 11. Issledovanie RightScale 2015 State Of The Cloud [elektronnij resurs] — Rezhim dostupu: <http://assets.rightscale.com/uploads/pdfs/RightScale-2015-State-of-the-Cloud-Report.pdf>
 12. Larka L.S. Doslidzhennja rynku informatsijnykh tekhnologij dlya upravlinnja projektamy /L.S. Larka // Doslidzhennja ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv: kol. monohrafiya / Za red. O.V. Manoylenko. — Kh. : TOV «Shchedra sadyba plyus», 2013. — S. 240 – 250
 13. Koblevev O. A. Elektronnyja komertsyya: Uchebnoe posobyje / Pod red. prof. S. V. Pyrohova. — 3-e yz., pererab. y dop. — M.: Yzdatel'sko-torhovaya korporatsyya «Dashkov y K°», 2010. — 684s.
- Надійшла (received) 16.03.2017

Бібліографічні описи / Bibliographic descriptions

Використання хмарних технологій в маркетингу та електронній комерції / В.М. Кобелев, В.Д. Кучма // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 35-39 . Бібліогр. 13 назв. – ISSN 2519-4461.

Использование облачных технологий в маркетинге и электронной коммерции / В.Н. Кобелев, В.Д. Кучма // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 35-39 . Библиогр.: 13 названий. – ISSN 2519-4461.

The use of cloud technology in marketing and e-commerce / V.M. Kobieliev, V.D. Kuchma // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 35-39 . Bibliogr.: 13 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / About the Authors

Кобелев Валерій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу; тел.: (057) 707-65-26; e-mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Кобелев Валерій Николаевич - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; тел. : (057) 707 65 26; e mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Kobieliev Valerii Mykolajovyč – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of economics and marketing; tel.: (057) 707-65-26; e-mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Кучма Володимир Дмитрович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (099) 129-81-73; e-mail: woldemarkuchma@gmail.com.

Кучма Владимир Дмитриевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел. : (099) 129-81-73; e mail: woldemarkuchma@gmail.com.

Kuchma Volodymyr Dmytrovyč – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (099) 129-81-73; e-mail: woldemarkuchma@gmail.com.

УДК 338.45

А.Е.Ю.ПЕРЕДРІЙ**ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У статті розглянуто методичні підходи до визначення сучасних методів інноваційного управління підприємствами. Проведено детальний аналіз розвитку менеджменту підприємств. Сформовано рекомендації по забезпеченню нового рівня інноваційного управління, яке дозволить створювати довгострокові переваги і забезпечити гідне місце на ринку, бути конкурентоспроможними. На зміну старим принципам менеджменту 1.0 прийшов час застосовувати новий менеджмент 2.0., який пов'язаний з ціннісно-орієнтованим управлінням (психологією, та духовністю людини, з творчістю тощо).

Ключові слова: інновації, менеджмент, управління, виробництво, ефективність

В статье рассмотрены методические подходы к определению современных методов инновационного управления предприятиями. Проведен детальный анализ развития менеджмента предприятий. Сформулированы рекомендации по обеспечению нового уровня инновационного управления, которое позволит создавать долгосрочные преимущества и обеспечить достойное место на рынке, быть конкурентоспособными. На смену старым принципам менеджмента 1.0 пришло время применять новый менеджмент 2.0., который связан с ценностно-ориентированным управлением (психологией, и духовностью человека, с творчеством и т.д.).

Ключевые слова: инновации, менеджмент, управление, производство, эффективность

The article considers methodological approaches to the definition of modern methods of innovative management of enterprises. A detailed analysis of the development of enterprise management was carried out. The recommendations on the provision of a new level of innovative management have been formulated, which will create long-term advantages and provide a worthy place in the market, be competitive. Society and economy are faced with changes that are characterized by greater complexity, speed, diversity, scale, multidimensionality, randomness, uncertainty and unpredictability, new risks and opportunities. In place of the old principles of management 1.0, it's time to apply the new management 2.0, which is connected with value-oriented management (psychology, human spirituality, creativity, etc.).

Keywords: innovation, management, management, production, efficiency

Вступ. Інновації в менеджменті - це вдосконалення процесів управління, реструктуризація компаній, тобто зміна організаційних структур, структур управління, складу функцій, технології та організації процесу управління, методів роботи системи управління, пов'язані з мотивацією персоналу, розв'язанням внутрішньоорганізаційні конфліктів, визначенням службових функцій співробітників, впровадження нових концепцій розвитку корпоративної культури і т.д.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів інноваційного управління підприємством у сучасних умовах. Обґрунтування появ нових підходів в управлінні організаціями.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Сучасне економічний розвиток неможливий без інноваційної діяльності, яка є формою оновлення суспільства на всіх рівнях. Й. Шумпетер, Ф. Хайек, Д. Норт, П. Ромер, Р. Лукас в своїх працях прямо пов'язують прогрес в економічному розвитку з інноваціями. Гіперконкуренція призвела до того, що лавиноподібний потік інновацій стає все більш цілеспрямованим і відтвореним на постійній основі, а рівень розвитку країни починає оцінюватися по їх інноваційної спроможності. П. Друкер стверджує, що інноваційна діяльність і підприємництво допомагає досягти тих змін, яких намагалися домогтися за допомогою різних історичних революцій, але тільки без кропролиття [1].

Крім розвитку високих технологій, як підкреслює один із засновників сучасної концепції соціальних і управлінських інновацій П. Друкер, існують і інші області інноваційної та підприємницької діяльності. Якщо ще не так давно

основною ознакою інноваційного розвитку вважалося кількість технічних винаходів і ступінь їх застосування, то однією з сучасних тенденцій є використання поняття «інновація» в більш широкому управлінському сенсі. Слід підкреслити, що інновації в менеджменті не менш важливі для економічного і соціального прогресу, ніж технологічні інновації, бо вони дозволяють трансформувати функціонування організацій. Сучасний темп розвитку змушує компанії бути більш адаптивними і винахідливими для того, щоб забезпечити значний відрив від конкурентів. Сьогодні організації більше, ніж будь-коли, потребують інновацій в сфері менеджменту. Г. Хемел стверджує, що сучасна управлінська модель, в центрі якої знаходяться контроль та ефективність, - не задовольняє вимогам сучасного світу, в якому рушійними силами успіху в бізнесі є адаптивність і креативність [2].

Методологія. Інновації в менеджменті, на відміну від технологічних, набагато вигідніше і не так затратні, тому що не вимагають значної кількості коштів на покупку устаткування, реконструкцію виробничих площ, але реалізація управлінських інновацій здійснюється набагато складніше, ніж технологічних, тому що серйозний вплив надає психологічний фактор, що виражається в опорі персоналу до змін, пов'язаних зі змінами в корпоративній культурі, поведінці, звичках і уявленнях співробітників про управління та господарської діяльності компанії [3]. Найчастіше опір пов'язано з інертністю і консерватизмом, а також з побоюванням співробітників виявитися недостатньо компетентними для виконання нових функцій і втратою раніше завойованого соціального статусу.

З іншого боку, люди чіпляються за минулий досвід і прошлом успіхи, не завжди усвідомлюючи їх тимчасовий характер, до кінця не усвідомлюючи чому, в якій ситуації і за рахунок цей успіх досягнутий. Просте копіювання чужого досвіду при цьому не дає позитивних результатів. У сучасному бізнесі немає нічого побудованого «навічно». Також існує автоматизм і стереотипи сприйняття певних нових явищ і процесів, способів вирішення проблем, причому сприйняття в старій парадигмі мислення.

«Що неможливо виміряти, тим не можна управляти» - це один з постулатів управління ХХ століття. Насколько актуальна така постановка зараз? [4].

За часів фундаментальних змін і перетворень, в тому числі революційних (які ми переживаємо зараз), необхідно вибудувати нову ідентичність, нову систему смислів, що пояснюють сучасний світ. І ця нова система починає конкурувати і навіть конфліктувати зі старою, поступово витісняючи її. Але смислові протиріччя і конфлікти існують і на більш низьких рівнях як при постановці цілей і завдань, так і у взаємовідносинах різних зацікавлених осіб. Наприклад, говорячи про відносини власників і менеджерів, звикли трактувати їх конфлікт як конфлікт інтересів. Але якщо подивитися глибше, то проблемою є сенс корпоративного управління. Кожен з контрагентів бачить багато речей і сприймає їх по-різному, тому що по-різному бачить сенс і призначення своєї діяльності і існування. За цим йдуть різні цінності, інтереси, ризики, поведінку, відповідальність та інше.

У роботах практично всіх відомих сучасних гуру менеджменту, що вийшли на початку ХХІ століття, так чи інакше, стає проблема ідеологічної перезавантаження бізнесу і менеджменту. В даному контексті ідеологія - це елемент культури менеджменту, що відображає смисли, цінності, етичні норми і правила поведінки і діяльності в бізнесі в тій чи іншій історичний період часу з урахуванням конкретних обставин. По суті ідеологія стає одним з найважливіших факторів зміни парадигми менеджменту. Ключовими моментами тут є переосмислення сутності сучасного бізнесу і конкуренції, сутності менеджменту в нових умовах і всієї системи його цінностей, самої організації і її призначення, що превалюють в ній цінностей. Зокрема, ієрархія, контроль, працівник, ефективність, відповідальність, інформація, знання, активи і ін.. [5,6]

Перехід до нестабільного (кризового або мобілізаційного) режиму, не дивлячись, як правило, на величезне напруження сил, великі витрати, ризики і т.п. незмінно веде до більшої конкуренції та результативності. На практиці світ сучасного бізнесу - це суміш і боротьба смислів, цінностей і ідей. Як пише авторитарний американський автор Г. Хемел, «ця година у вашій компанії співіснують бізнес-процеси, які спираються на Інтернет 21 століття, управлінські процеси - на постулати середини 20 століття, а принципи менеджменту, вироблені ще в 19 столітті. [7].

Грунтуючись на ідеях Г. Хемела о відмінних «геномах менеджменту» і поглядах ряду інших видатних теоретиків сучасного менеджменту, можна виділити кілька критеріїв, за якими відбувається поділ моделей менеджменту 1.0 і менеджменту 2.0, представлених в таблиці 1.

Таблиця 1 – «Геноми» менеджменту

Менеджмент 1.0 Г.Хемел: «інквіменталісти, племнік історії, прагматичні діячі»	Менеджмент 2.0 «Революціонери- новатори»
Робити краще, более, швидше, дешевше	Робити інакше, робити інше
Інженерна управлінська парадигма, раціональність, результативність, оптимізація	Етико-психо-біологічна парадигма (управління живим соціальним організмом)
Бюрократія, ієрархії, контроль	Мережі, співучасть, соціальний договір, самоконтроль
Жорсткі правила, норми, процедури, повноваження	Рухливість, мінливість, компроміс, толерантність, відповідальність, борг
Примус, покарання, матеріальна вигода	Ініціатива, самовираження, творчість, довіру
Традиційна влада, лідерство	Сила / влада знання, таланту, вміння, компетенції, творчості, етичне, ухвалне лідерство
Фокус акціонери / менеджери	Фокус: стейкхолдери, що забезпечують «організаційне багатство»
Відомий споживач	Новий емоційний споживач, новий попит
Бухгалтерське мислення	Ціннісне мислення

Це один гуру сучасного менеджменту Генрі Мінцберг говорить про необхідність переосмислення ролі спільноти і організацій, як певної сили, що з'єднує нас в ім'я вищого блага. В основі цих спільнот - довіру, здорова культура і нове лідерство. «Справа в тому, що наші машини і механізми ..., Наші соціальні системи, особливо наші організації - також притупили наші почуття і розум, позбавили здатності мислити інтуїтивно і все более ускладнюють задачу правильного способом вирішення наявних проблем. Коротше кажучи, наше суспільство стало некерованим саме в результаті управління» [8]

Сьогодні менеджмент зіткнувся з проблемами, пов'язаними з істотними змінами зовнішнього середовища. Організаціям приходить працювати в умовах безперервних змін та зростаючої взаємозалежності, вбудовуватися в потік креативного розвитку та своєчасно мінятися, щоб утриматися на плаву, шукати шляхи стимулювання співробітників до прояву ініціативи і творчості, намагатися враховувати інтереси все більшого числа зацікавлених осіб. Принципи стандартизації, спеціалізації, ієрархії,

контролю і першорядної важливості інтересів власників організації, що характеризують М 1.0, недостатні для вирішення зазначених завдань. Тому менеджмент вимагає, щоб його «винайшли заново». Для руху вперед менеджерам необхідно в першу чергу усвідомити необхідність назрілих змін і вийти за звичні рамки мислення для пошуку радикально нових способів мислення і організації насамперед людських здібностей.

Результат дослідження. Зміна парадигми управління - це, перш за все, зміна визначеної системи цінностей. Наприклад, перехід до економіки знань, до управління змінами та інноваціями - це перехід до іншої системи цінностей (від бюрократії і контролю до незалежності творчості взаємодії, до самовираження і толерантності і т.п.) Тому не дивно, що саме поняття цінності міцно увійшло в лексикон управлінської науки в кінці ХХ століття. Але цікаво те, як воно входило в цей лексикон і як це звертатись до організаторів на виникненні різних концепцій, де це поняття так чи інакше присутнє.

Якщо умовно розділити розуміння поняття цінності (value) на дві складові - морально-етичну (важливе, значуще, правильне, нормальне і т.п.) і економічну (благо, корисність, споживна вартість), то, кажучи про першу, ми повинні повернутися в 70-ті роки минулого століття. Саме тоді зародилося етичне спрямування бізнесу і менеджменту, з'явилися нові навчальні курси з етики бізнесу, професійні організації, що займаються цими питаннями. Далі в 80-90-е рік були розроблені перші етичні програми в великих компаніях-лідерах, значно розширився потік публікацій з цієї проблематики, а на початку 2000-х були розроблені спочатку принципи, а потім національні етичні кодекси компаній з етики та корпоративного управління. Крім чисто професійних рекомендацій, вони фактично задавали нові ціннісні орієнтири, згодом які трансформувалися в реальні бізнес-практики, нові освітні програми тощо. Паралельно з цим активно розвивалися теоретичні концепції корпоративної соціальної відповідальності та спонсорства до сучасних концепцій «корпоративного громадянства» і «стійкої конкурентоспроможності». В їх основі також переоцінка цінностей - від особистих до суто прагматичних (суто ринковим) і далі до об'єднання останніх з соціальними і екологічними цінностями.

Один із дослідників майбутнього менеджменту Роберт Салмон доводить, що в конкурентній боротьбі в перспективі виграють ті компанії, які, долаючи стереотипи, і цінності техногенної цивілізації, створюють альтернативне майбутнє (наприклад, з огляду на не тільки економіку, а й вимоги екології, етичні ідеали, трансформації свідомості, виходячи з Нових реалій і типів соціальності). Він поставив перед собою складне завдання переконати сучасних менеджерів в тому, що ключем до майбутнього організації є майже релігійна віра в Потенціал людини, і призводить до життя без числі практично незаперечні докази справедливості цього, здавалося б, простого виводу, з котрого, проте, слід необхідність кардинально змінити спосіб нашого мислення.

Тому вже не дивує формулювання їм місії сучасної компанії. «Перед менеджером-гуманістом майбутнього стоїть складне завдання знайти належний баланс між трьома моментами, які вважаються в кінці ХХ століття найбільш суттєвими: підприємницькими цінностями (технічні досягнення, комерційна таємниця, фінансовий успіх); технократичними цінностями (технічні досягнення, науково-обґрунтована логіка розвитку організації); нарешті цінностями демократії, моралі і етики увагу до людського фактору і повагу особистості представляються для менеджера тим орієнтиром, який має велике майбутнє» [9].

Друга складова розуміння цінності (вартості) - економічна - теж пройшла свій шлях розвитку. Перш за все, звертаємо увагу, які чинники згадані вище Г. Хемел ставить в ряду ключових для створення нових цінностей (благ) і яка їхня значимість, з його точки зору: пристрасть (35%), креативність (25%), ініціатива (20%), і інтелект (15%) [7]. Термінологія, яку в своїх публікаціях в сучасному бізнесі та менеджменті використовують багато інших видатних авторів: «талант», «компетентність», «креативність», «толерантність», «емоційний інтелект», «потік уваги споживачів», «силове поле привабливості», «економічний ефект душевності», «мудрість», «духовний менеджмент». На перший погляд, в основному дещо незвичайна термінологія для науки, але це тільки на перший погляд. Насправді все це так чи інакше характеризує сучасне управління, акцент уваги якого все більше зміщується з чисто матеріального до нематеріального, від чисто раціонального до багато в чому ірраціонального.

Такий похід досить часто позначається і в акцентах нових теоретичних практичних підходах. В середині 80-х років виникла концепція ціннісно-орієнтованого управління (Value-Based Management), суть якого в стратегічному управлінні, орієнтованому на створення матеріальної і нематеріальної цінності / блага (продукту, послуги, знання, організації і т.п.) і виведення їх на ринок, в використанні методів розрахунку доданої вартості і подальше підвищення ринкової вартості компанії-творця цієї цінності. «Ті організації, що фокусувалися на конкуренції, зазнали поразки, а ті, що створювали цінність, досягли успіху», - пише в одній зі своїх численних книг Едвард де Боно [10]. Він придумав навіть термін «valuefactory» - «виробництво цінності», що забезпечується відповідною креативною стратегією.

Слідством такого переосмислення стало, наприклад, розвиток теорії конкурентних сил М. Портера. Якщо в концепції М. Портера конкуренцію визначають 5 сил (нове гравці, нове товари, постачальники, споживачі, конкуренти в галузі), то в новому розумінні її об'єднує одна загальна сила - взаємодія стейкхолдерів. Інакше кажучи, цінністю стають відносини (святи, взаємодія, обмін знаннями). Така сила вимірюється як різниця між вартістю, створеною завдяки взаємодії компанії з її існуючими партнерами, і потенційної вартістю втрачену можливість, тобто вартістю, яку вона могла б створити з іншими партнерами. Чим більші ці остання

можлива ціна в порівнянні з реальною, тим мощення конкурентна сила.

Крім того, чітко розмежовується вартість, створена спільно гравцями ринку, і частка цієї вартості, присвоюються кожним з них. Компанії, які конкурують з іншими учасниками ринку, стратегам слід звернути увагу на те, як ці учасники ринку конкурують за компанію, а сама компанія створює силу їх тяжіння.

Висновки. Суспільство і економіка стикаються зі змінами, які характеризуються більшою складністю, швидкістю, різноманітністю, масштабом, багатомірністю, випадковістю, невизначеністю і непередбачуваністю, новими ризиками і можливостями. І в цьому стрімкому потоці є одна важлива обставина люди не завжди встигають за цими змінами в святі з їх системою цінностей, знань, навичок, компетенцій.

Сьогодні менеджмент зіткнувся з проблемами, пов'язаними з істотними змінами зовнішнього середовища. Наука управління розвивається і ставить перед науковцями нове завдання завдання. Спроби застосувати відомі інструменти, ефективні в минулому, далеко не завжди закінчуються успіхом. Тому потрібен перехід до нового вигляду, новим принципам, новому менеджменту 2.0., який пов'язаний з ціннісно-орієнтованим управлінням (психологією, та духовністю людини, з творчістю тощо).

Список літератури:

1. Друкер П. Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2009. - 432 с.
2. Хэмель Г. Будущее менеджмента / Пер. с англ. В. Мишучков. СПб.; Best Business Book, 2013. - 280 с.

3. Латкин А.Г. Управленческие нововведения. М.: Макс Пресс, 2008. - 134 с.
4. Кузин Д.В. Стратегическое управление смыслами. /Д.В.Кузин // Экономические стратегии / - 2015/ - № 7. - С. 176.
5. Хэмель Г. Манифест лидера. Что действительно важно сейчас. М.: Издательство. «Мани, Иванов и фербер», № 2013. - 302 с.
6. Кузин Д.В. Другой менеджмент. Метафизика современного управления. М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2014. - 312 с.
7. Hamel G., Breen B. The future of Management ю Boston:Harvard Business School Press, 2007. - 255p.
8. Минцберг Г. Менеджмент: Природа и структура организаций глазами гуру. М.: Издательство Альпина, 2008. - 390 с.
9. Салмон Р. Будущее менеджмента. СПб: Издательский дом «Питер», 2004. - 140 с.
10. De Bono. New Thinkingfor thr New Millennium. London Books, 2000, - 95 p.

References (transliterated)

1. Drucker P. Business and Innovation. Moscow: Williams, 2009. - 432 p.
2. Hamel G. The future of management / Trans. With the English. V. Mishuchkov. St. Petersburg; Best Business Book, 2013. - 280 pp.
3. Latkin A.G. Managerial innovations. Moscow: Max Press, 2008. - 134 p.
4. Kuzin D.V. Strategic management of meanings. / D.V. Kuzin // Economic Strategies / - 2015 / - No. 7. - P. 176.
5. Hamel G. Manifesto of the leader. What is really important now. M. : Publishing House. "Mann, Ivanov and Ferber No., 2013. - 302 p.
6. Kuzin D.V. Other management. Metaphysics of modern management. M. : Publishing house of the International University in Moscow, 2014. - 312 p.
7. Hamel G., Breen B. The future of Management Boston: Harvard Business School Press, 2007. - 255p.
8. Mintsberg G. Management: Nature and structure of organizations through the eyes of a guru. Moscow: Alpina Publishing House, 2008. - 390 p.
9. Salmon R. The future of the manager. St. Petersburg: Publishing House "Peter", 2004. - 140 p.
10. De Bono. New Thinkingfor thr New Millennium. London Books, 2000, - 95 p.

Надійшла: 17.03.2016

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційне управління підприємством в сучасних умовах/ А.Е.Ю.Передрій// Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 40-43 . Бібліогр. 10 назв. – ISSN 2519-4461.

Инновационное управление предприятием в современных условиях/ А.Э.Ю.Передрий// Вестник Национального технического университета "Харьковский политехнический институт" (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 40-43 . Библиогр.: 10 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovative management of the enterprise in modern conditions / А.Е.У.Передрий// Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 40-43 . Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Передрій Андреа Елізабет Юрійвна – асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (067)418-66-57; ORCID /0000-0003-0495-9676, e-mail: peredrii8@gmail.com

Передрий Андреа Элизабет Юрьевна – ассистент кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (067)418-66-57; ORCID /0000-0003-0495-9676, e-mail: peredrii8@gmail.com

Peredrii Andrea Elizabeth Yurievna - Assistant of the Department of Organization of Production and Personnel Management of the National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute", Kharkov; Phone: (067) 418-66-57; ORCID /0000-0003-0495-9676, E mail: peredrii8@gmail.com

УДК 65.012.32(045)

О. В. БЕБЕШКО**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

В сучасних ринкових умовах підприємства знаходяться в стані постійної конкуренції, тому для отримання максимального прибутку виникає необхідність постійно удосконалювати системи управління підприємством. З цією метою було докладно розглянуто існуючі моделі управління, проаналізовано етапи удосконалення системи управління, запропоновано метод сценаріїв. Також були виявлені шляхи вдосконалення системи управління підприємством, які будуть сприяти динамічності, перспективності управління, зростанню потенціалу, підвищенню професіоналізму в прийнятті рішень.

Ключові слова: система управління, модель, метод сценаріїв, стратегія, планування, шляхи удосконалення.

В современных рыночных условиях предприятия находятся в состоянии постоянной конкуренции, поэтому для получения максимальной прибыли возникает необходимость постоянно совершенствовать системы управления предприятием. С этой целью было подробно рассмотрены существующие модели управления, проанализированы этапы совершенствования системы управления, предложен метод сценариев. Также были выявлены пути совершенствования системы управления предприятием, которые будут способствовать динамичности, перспективности управления, росту потенциала, повышению профессионализма в принятии решений.

Ключевые слова: система управления, модель, метод сценариев, стратегия, планирование, пути совершенствования.

In modern market conditions, enterprises are in a state of constant competition, so to get the maximum profit it is necessary to continuously improve the enterprise management systems. To this end, the existing management models such as American, Japanese and marketing models have been examined in detail, and the stages of improving the management system have been analyzed. The method of scenarios is proposed, the contribution of which to the further development of the company's strategy lies in the fact that the existing scenarios allow to develop a reasonable set of alternative strategies and will contribute to the achievement of the optimal result of the enterprise's activity. Also, ways of improving the enterprise management system were identified, which will contribute to the dynamism, perspectivity of management, increase of potential and professionalism in decision-making.

Keywords: management system, model, scenario method, strategy, planning, ways to improve

Вступ. Одним з головних чинників успіху тієї чи іншої компанії в умовах ринкової економіки є управлінська діяльність, яка постійно вдосконалюється відповідно до об'єктивних вимог виробництва та реалізації товарів, ускладнення господарських зв'язків, підвищення ролі споживача у формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції. Підвищення якості системи управління підприємства досягається при проведенні дослідження всіх сторін діяльності, включаючи в себе дослідження, як керованої системи, так і керуючих підсистем, а саме дослідження і розгляд сильних, слабких сторін підприємства, процесу виробництва і збуту, фінансового стану, персоналу, маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Актуальність обраної для дослідження теми полягає в тому, що сучасна система управління повинна бути постійно спрямована на забезпечення оптимальної адаптації до зростаючих проблем функціонування та розвитку виробничої діяльності організацій. Система управління підприємствами повинна володіти гнучкістю виробництва, враховувати серйозну конкуренцію на ринку товарів (послуг), враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів, брати до уваги необхідність врахування невизначеності зовнішнього середовища і для реалізації цих умов існує об'єктивна необхідність в дослідженнях, аналізі існуючого становища.

Багато авторів систему управління визначають як підсистему підприємства [1]. Складовими частинами є групи взаємодіючих людей, при цьому функції системи управління є сприйняттям входів підприємства (певних проблем) і виходів (виконання комплексу дій, процесів, підсумком яких будуть певні

рішення), при цьому повинні збільшуватися доходи внаслідок оптимізації взаємозв'язку всіх входів і виходів від діяльності всього підприємства.

Система управління підприємством включає такі елементи, як: функції управління, організаційну структуру управління, персонал управління, технічні засоби управління, інформацію, методи управління, технологію, фінанси, управлінські рішення [2].

Робота з удосконалення управління ведеться поетапно. На першому етапі ставиться завдання знайти «вузькі місця» в управлінні [3], які знижують його ефективність. Визначити їх можна на основі сформованої системи управління, використовуючи для цього різні методи вивчення, аналізу та критерії оцінки. Окремі підприємства з цією метою, а також для розробки рекомендацій залучають фахівців наукових установ і вищих навчальних закладів, інформаційно-консультаційних служб по менеджменту.

На другому етапі виявляють конкретні пропозиції керівників, фахівців, консультантів і рядових працівників, які можуть бути покладені в основу плану заходів. Проект плану робіт щодо вдосконалення системи управління обговорюється на технічній нараді (раді) за участю представників громадських організацій і затверджується керівництвом підприємства.

Третій, завершальний етап – реалізація плану. Управління впровадженням розроблених заходів залежить від обсягу виділених грошових і матеріальних засобів, необхідності навчання кадрів для роботи в нових умовах, забезпечення нормальних взаємин між працівниками управління, прийнятих методів оцінки ефективності управління та інших

факторів.

Метою статті є визначення напрямів удосконалення системи управління підприємством за допомогою методу сценаріїв.

Постановка проблеми. Завданнями статті є дослідження основних моделей управління, розроблення стратегії управління підприємством.

Матеріали досліджень. В економіці існують такі моделі управління, як американська, японська та маркетингова. Розглянемо їх докладніше.

Виникнення американської моделі пов'язано з діяльністю Генрі Форда. По набору ознак - це формальна, технократична, адміністративна, жорстка модель. У США традиційно упор робився на розвиток техніки, автоматизації методів управління, а людський фактор залишався на другому місці, як необхідний і неминучий додаток.

Основні риси цієї моделі: фірма розглядається як замкнута система; матеріально-речовий фактор має першорядне значення; короткостроковий найм, висока плинність кадрів; керівник в своїй роботі розраховує тільки на себе; успіх організації лежить всередині її кордонів; фірма повинна мати чітку ієрархію влади; умова діяльності фірми на ринку розглядається як стабільна протягом тривалого часу; керівник основну увагу приділяє контролю над виконанням завдання [4].

Крім того, при оцінці працівника і його просуванні головним є особисті заслуги і якості лідера. Витрати на профпідготовку невеликі. Між персоналом переважають формальні контакти.

Японська модель відноситься до неформальних, соціально-психологічних, демократичних, м'яких моделей. Основні риси цієї моделі: культ праці; система довічного найму; оплата праці та кар'єрне зростання безпосередньо залежать від стажу роботи; наявність колективних цінностей; система безперервного навчання без відриву від виробництва; секції якості [5].

Японці особливу увагу приділяють деталям і дрібницям, таким як відданість працівників і ототожнення себе з корпорацією; створення умов довірливості; постійна присутність керівництва на виробництві; система інтенсивного спілкування як на роботі так і за її межами; спільне володіння інформацією; висока трудова мораль.

Основні риси маркетингової моделі: фірма розглядається як відкрита система; основний фактор зовнішнього середовища для фірми - споживач; фірма повинна адаптуватися до наявних умов зовнішнього середовища; успішною на ринку буде, та фірма, яка в даний час закладає постійні передумови для майбутнього успіху.

Одним з основних інструментів розробки стратегії, який активно застосовується останні три десятиліття більшістю західних компаній, є метод сценаріїв. На сьогоднішній день не існує єдиної точки зору з приводу визначення терміна «сценарне планування». Різні дослідники наводять власні тлумачення даного поняття.

Так, Портер вважає, що сценарій – це «внутрішньо несуперечливий погляд на те, чим може обернутися майбутнє» [6].

На думку Пола Шумейкер сценарій – це «раціональний спосіб подачі можливих варіантів майбутнього, в яких можуть реалізуватися прийняті організацією рішення».

З наведених визначень можна зробити висновок, що сценарій відрізняється від прогнозу і не є баченням - бажаним майбутнім, якого прагне досягти компанія. Прогнози і бачення приховують ризики, сценарії ж, навпаки, роблять можливим управління ризиками. Сценарне планування являє собою не просто розробку сценаріїв розвитку компанії, воно тісно пов'язане зі стратегічним плануванням. Сценарії розвитку розробляються для окремих галузей промисловості, для ринків, для підприємств і їх підрозділів, для ключових факторів навколишнього середовища. Даний метод може знайти застосування при формуванні місії і цілей підприємств, при виборі стратегії розвитку на довгострокову перспективу. Розглянемо етапи методу сценаріїв більш докладно.

1. Аналіз зовнішнього середовища підприємства. Підсумком етапу має стати складання переліку чинників макросередовища, що роблять найбільший вплив на діяльність організації в розглянутому часовому періоді.

2. Розробка сценаріїв. Даний етап включає: відбір факторів, що впливають на прогнозування різних результатів сценаріїв; комбінування значущих чинників і формування сценаріїв.

При відборі факторів рекомендується спиратися на результати проведеного аналізу зовнішнього середовища, щоб виявити найбільш значущі фактори, які будуть основою сценаріїв.

Метою етапу комбінування значущих чинників є встановлення взаємозалежності між прогнозованими наслідками розглянутих факторів, а також написання сценаріїв. Далі необхідно об'єднати отримані міні-сценарії в кілька великих сценаріїв [7].

В даний час в науковій літературі зустрічається безліч методів розробки і реалізації сценаріїв. Найбільш поширеними є такі методи: отримання узгодженої думки, повторювана процедура незалежних сценаріїв, використання матриць взаємодії і ряд інших. Кожен з цих методів має як переваги, так і недоліки.

Існує ще один етап, що зв'язує процеси сценарного і стратегічного планування.

3. Розробка стратегії відповідно до складених сценаріїв. Як вважають більшість дослідників, оптимальним вважається знаходження і вибір такої стратегії, результати реалізації якої, будуть сприятливі при будь-якому з сформованих сценаріїв розвитку ситуації.

Як правило, кожному сценарію відповідає одна найбільш сприятлива стратегія. У деяких наукових працях в разі, якщо ступінь ймовірності реалізації одного з сформованих сценаріїв набагато вище ступеня ймовірності реалізації інших пропонується

вибрати стратегію, найбільш підходящу для даного сценарію[8].

Внесок сценарного планування в подальшу розробку стратегії компанії полягає в тому, що сформовані сценарії дозволяють розробити розумний набір альтернативних стратегій, що сприяє досягненню оптимального результату діяльності підприємства. Удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо [9]. Поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства можна за допомогою впровадження ефективної системи внутрішнього контролю, широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів: технологій управління та інформаційних технологій. Насамперед це стосується системи організації фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами.

О. Л. Болтак у своїй роботі «Шляхи вдосконалення системи управління підприємством» описує декілька основних напрямків удосконалення системи управління підприємством:

- удосконалення організаційної структури управління підприємством;

- оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства;

- удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами;

- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості вироблюваної продукції [10].

Отже, стратегія удосконалення системи управління зосереджується на:

- цілях розвитку і порядку удосконалення комплексної системи управління підприємством і його складовими частинами для забезпечення ефективних рішень і взаємного погодження інформаційних потоків і процесів прийняття рішень, а також організаційних, кадрових і технічних рішень;

- впровадження сучасних засобів і методів керування в межах вибраної комплексної концепції системи керування (інтегроване керування автоматизованим процесом виробництва);

- удосконалення організаційних структур керування підприємством головним чином шляхом використання сучасних гнучких форм (адаптивні, програмно-цільові та інші структури);

- покращення інформаційної системи для керування підприємством з метою покращення якості інформаційного масиву і розширення можливостей його швидкого використання;

- використання засобів автоматизації і обчислювальної техніки для вдосконалення техніко-економічного рівня і якості виробництва (роботизація, гнучкі виробничі ділянки);

- використання світового досвіду, а також співпраця всередині країни з іноземними партнерами для забезпечення необхідного рівня якості розвитку системи управління на підприємстві[11].

Стратегія удосконалення системи управління підприємством має також урахувати такий аспект, як синергія. Правильно розставлені акценти в стратегічному наборі – це запорука максимізації синергічного ефекту. В економіці синергічний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємоузгоджених стратегій виявляється кориснішим, ніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування [12].

Висновки. Таким чином, об'єднуючи всі елементи системи управління підприємства, можна прийти до висновку, що сучасне управління підприємством має потребу у дослідному підході, який буде сприяти динамічності, перспективності управління, зростанню потенціалу, підвищенню професіоналізму в прийнятті управлінських рішень, науковості управління.

Основними стратегічними цілями підприємств в ринкових умовах стають задоволення потреб покупців, як за кількістю, так і за якістю; підвищення конкурентоспроможності за рахунок зростання ефективності виробництва, максимізації прибутку, завоювання нових ринків.

Головним завданням управління в сучасних умовах стає адаптація конкретних господарюючих суб'єктів до постійно мінливих умов. Вирішити це завдання можливо при побудові на підприємстві діяльності по самоорганізації, вдосконаленню, раціоналізації.

Список літератури

1. Янг С. Системне управління організацією. Пер. з англ. під ред. С.П. Никанорова, С.А. Батасова. - М., "Радянське радіо", 1972, стр.456.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
3. Балікоєв Р.З. Загальна економічна теорія. Підручник. / Р.З. Балікоєв - М.: ОМЕГА-Л, 2006. - 732с.
4. Рогожин С. В. Теорія організації - 2014. - С. 31-39 с.
5. Травін В. В. Основи кадрового менеджменту / В. В. Травін, В. А. Дятлов - М.: Перспектива, 2012. - 205 с.
6. Портер, М. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей і конкурентів / М. Портер. Пер. з англ. - 3-е изд. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2005. 464 с.
7. Могилино В.А. Застосування методу сценаріїв для розробки стратегічних альтернатив розвитку вугледобувних підприємств // Інтернет-журнал «наукознавство» Том 7, №1 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/89EVN115.pdf>
8. Ласва, Т.В. Сценарний аналіз як основа стратегічного планування в організації // Менеджмент в Росії і за кордоном / - 2006. - № 2. - С. 56-63.
9. Бабасв В. Ю. Економічний аналіз: опорний конспект лекцій / В. Ю. Бабасв. - Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. - 207 с.
10. Болтак О. Л. Шляхи удосконалення системи управління підприємством [Електронний ресурс] / О. Л. Болтока // Відкритий

міжнародний університет розвитку людини. - Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/9/boltak.php>

11. Кабаков Ю. Напрямки удосконалювання систем управління: стандарти, методи або цілі підприємства? // Стандартизація. Сертифікація. Якість. - 2009. - № 2. - С. 39-42.

12. Ларка Л.С. Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору / Ларка Л.С., Донець Н.М., Сиренко М.О. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. - Харків: НТУ «ХПІ». - 2013. - № 20 (993) - С. 159 - 163.

References (transliterated)

1. Yang S. *Sistemnoye upravleniye organizatsiyey* [System management of the organization]. Transl. from English edited by. S.P. Nikanorova, S. Batasova. - M., "Soviet radio", 1972, p.456.

2. Ivanilov A. S. *Ekonomika predpriyatiya* [Enterprise economy]: [textbook for students of Higher Educational Institutions] / A. S Ivanilov - Moscow.: Center for Educational Literature, 2009. - 728 p.

3. Balikoeyev R.Z. *Obshchaya ekonomicheskaya teoriya* [General economic theory] / R.Z. Balikoeyev - Moscow : Omega-L, 2006. - 732p.

4. Rogozhin S.V. *Teoriya organizatsii* [Theory of organization] - 2014. - S. 31-39 p.

5. Travin V. V. *Osnovy kadrovogo menedzhmenta* [Basics of human resource management] / V. Travin, V. A. Dyatlov - M.: Perspective, 2012. - 205 p.

6. Porter, M. *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: Methodology Analyzing Industries and Competitors] / M. Porter. Transl. from English - 3rd ed. M.: Alpina Business Books, 2005. 464 p.

7. Mogilino V.A. *Primeneniye metoda stsenariyev dlya razrabotki strategicheskikh al'ternativ razvitiya ugledobyvayushchikh predpriyatiy* [Application of the scenario method for the development of strategic alternatives for the development of coal mining enterprises] // Internet-journal "Naukovedenie" Volume 7, №1 (2015).

8. Layeva, T.V. *Stsenarnyy analiz kak osnova strategicheskogo planirovaniya v organizatsii* // *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Scenario analysis as a basis for strategic planning in the organization // Management in Russia and abroad] / -2006. - № 2. - S. 56-63.

9. Babayev V. YU. *Ekonomicheskii analiz: opornyy konspekt lektsiy* [Strategic analysis: the reference lecture notes] / V. YU. Babayev. - M.: Publishing House KharRI NAGU «Master», 2010. - 207 p.

10. Boltak A. L. *Puti sovershenstvovaniya sistemy upravleniya predpriyatiyem* [Ways to improve the enterprise management system] [Electronic resource] / A. L. Boltoka // Open International University of Human Development. - Access mode: <http://nauka.zinet.info/9/boltak.php>

11. Kabakov Y.U. *Napravleniya sovershenstvovaniya sistem upravleniya: standarty, metody ili tseli predpriyatiya?* [Directions of improvement of management systems: standards, methods or goals of enterprise?] // Standardization. Certification. Quality. - 2009. - № 2. - S. 39-42.

12. Larka L. S., Donec N. M., Sirenko M. O. *Strategia upravlinna potencialom pidpriemstva yak skladova jogo strategicheskogo naboru* [The strategy of managing the enterprise's potential as a component of its strategic set]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2013, no. 20 (993), pp. 159-163.

Надійшла (received) 20.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Удосконалення системи управління на підприємстві / О. В. Бебешко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 44-47 . Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461.

Совершенствование системы управления на предприятии / О. В. Бебешко // Вестник Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 44-47 . Библиогр.: 12 названий. – ISSN 2519-4461.

Improvement of the management system in the enterprise / O. V. Bebeshko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). - Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 44-47 . Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Бебешко Ольга Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (096)14-666-08; e-mail: olga.bebeshko@mail.ru.

Бебешко Ольга Владимировна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (096)14-666-08; e-mail: olga.bebeshko@mail.ru.

Bebeshko Olha Volodymyrivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (096)14-666-08; e-mail: olga.bebeshko@mail.ru

В. О. МАТРОСОВА, С. С. СИДОРЕНКО, Т.П. ЛОКТІОНОВА

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми розвитку персоналу на підприємствах України, досліджено основні недоліки вітчизняної системи професійної освіти і підготовки кадрів, розглянуто основні проблеми, причини та шляхи вирішення пов'язані з розробкою і реалізацією програм навчання та розвитку персоналу, визначенні проблеми з навчання і розвитку персоналу на підприємствах України і їх рішення.

Ключові слова: розвиток персоналу, професійний розвиток, інноваційний розвиток, інноваційні процеси, стимулювання професійного розвитку, проблеми з навчання та розвитку, етапи розвитку персоналу.

В статье рассмотрены проблемы развития персонала на предприятиях Украины, исследованы основные недостатки отечественной системы профессионального образования и подготовки кадров, рассмотрены основные проблемы, причины и пути решения, связанные с разработкой и реализацией программ обучения и развития персонала, определены проблемы по обучению и развитию персонала на предприятиях Украины и их решение.

Ключевые слова: развитие персонала, профессиональное развитие, инновационное развитие, инновационные процессы, стимулирование профессионального развития, проблемы по обучению и развитию, этапы развития персонала.

Staff development is the important condition of successful activity for any organization. It is especially true at the present stage, when the acceleration of scientific and technological progress leads to rapid changes and requirements for professional knowledge and skills. The complex multi-level system of training should be built in enterprises, which should be able to give for the company ability effectively to carry out preventive preparation of personnel in accordance with the needs of innovative development. An important direction of improving the process of personnel development in enterprises should be the formation of a new system of vocational training. The article considers problems of personnel development on the Ukrainian enterprises, the main shortcomings of the domestic system of personnel development are examined, identified the need to create in Ukraine conditions for the formation of highly qualified work force. The necessity of improvement in the field of human resources development in enterprises are substantiated, it is determined that exactly staff development is the most weight factors of competitiveness. The basic directions of the staff development perfection are reflected with the aim of further increase of effective activity in enterprise. The necessity of improving the staff professional training are substantiated, problems and solutions of training and staff development in Ukrainian enterprises are identified, the stages which should be followed in the development and training of staff are defined.

Keywords: staff development, professional development, innovation development, innovation processes, stimulation of professional development, problems of training and development, stages of staff development.

Вступ.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. На підприємствах України в останній час процес розвитку зазнає значних змін та ставить нові завдання. Це прагнення підприємств підвищити якість свого персоналу та розуміння того, що персонал потрібно розвивати та ефективно використовувати, бо він є головним складовим конкурентоспроможності підприємства. Підприємства повинні збудувати складну багаторівнева система навчання, вона дозволить підприємству ефективно здійснювати підготовку персоналу відповідно до потреб інноваційного розвитку. Але, на ряді великих підприємств Україна має певні проблеми: недостатнє фінансування програм з розвитку персоналу, відсутність системи інформаційного забезпечення процесу навчання, об'ємність формальних процедур, що передують процесу навчання працівників, складність закріплення працівників на місцях особливо після підвищення рівня підготовки, відсутність ефективної системи оцінювання процесу навчання

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання розвитку персоналу підприємства досліджувалися у працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: Армстронг М., Беккер Г., Богиня Д. П., Вебер В., Веснін В. Р., Грішнова А. О., Данюк В. М., Дятлов В. А., Журавльов П. В., Іванова-Швець Л. Н., Кібанов А. Я., Колпаков В. М., Корсакова А. А., Котвицький А. А., Крушельницька О. В., Марр Р., Одегов Ю. Г., Петюх В. М., Савченко В. А.,

Самигін С. І., Тарасова С. Л., Травін В. В., Хедоурі Ф., Цимбалюк С. О., Черчик Л. М., Шекшня С. В., Шмідт Г., Шульц Т. та ін. Однак, різні науковці розглядають та визначають розвиток персоналу з різних точок зору, деякі учені досліджують напрямки розвитку всього персоналу, а деякі розглядають та відокремлюють категорії. Тому, на нашу думку є багато питань цієї теми, які потребують подальшого дослідження.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливим напрямком вдосконалення процесу розвитку персоналу на підприємствах повинно стати формування нової системи професійного навчання. Створення сучасної системи навчання персоналу на основі моделі компетенцій на підприємствах України є об'єктивною необхідністю. Причиною цього в першу чергу, є наступний недолік – на підприємствах не систематизований процес формування груп працівників, які підлягають підвищенню кваліфікації або перенавчання. Рішення про направлення на навчання в більшості випадків приймаються виходячи з особистих переваг керівників, а іноді і наполегливості працівників. В результаті вчать не тих, кого потрібно і не завжди тому, що дійсно необхідно підприємству[1].

У міру розвитку виробництва кожне підприємство накопичує знання, вміння і навички працівників, це його найцінніші активи. Але, крім того, кожна людина володіє прихованим, ще не виявленим потенціалом, тому розвиток персоналу постійно має бути в фокусі уваги керівників підрозділів. Найважливіші завдання менеджерів у цьому напрямку:

- виявляти недостатність знань, умінь і навичок у працівників і забезпечити швидке їх заповнення;
- своєчасно оцінювати потреби в нових компетенціях і планувати відповідне навчання;
- в повній мірі забезпечувати умови для розкриття потенціалу працівників, визначати перспективні напрямки для їх розвитку;
- націлити людей на постійне вдосконалення, мотивувати до підвищення кваліфікації та професійного розвитку [2].

У даних умовах на підприємствах виникає потреба в інноваційно активних фахівцях, тобто особистостях, які є носіями інноваційно орієнтованих компетенцій і мають відповідний стиль трудової поведінки, надають можливість продукувати нові ідеї та рішення, обґрунтовувати раціональність їх реалізації і впроваджувати в будь-якій сфері прикладання праці з метою отримання конкурентних переваг і доходів [3].

Узагальнюючи думки багатьох економістів можна сказати, що необхідно створювати в Україні економічні та соціальні умови для формування висококваліфікованої робочої сили, у тому числі за рахунок реалізації гнучких, ефективних, мало витратних методів професійного навчання [4]. Розглянемо показники розвитку людського потенціалу в таблиці 1.

Таблиця 1 – Показники розвитку людського потенціалу

Країна	Індекс рівня освіти (I _o)	Розмір ВВП, \$ млн	Індекс розвитку людського потенціалу
Норвегія	0,99	499 667	0,955
Канада	0,93	1 821 424	0,911
США	0,94	15 684 800	0,937
Японія	0,88	5 959 718	0,912
Великобританія	0,82	2 435 174	0,875
Франція	0,87	2 612 878	0,893
Німеччина	0,93	3 399 589	0,920
Польща	0,82	489 795	0,821
Росія	0,78	2 014 775	0,788
Україна	0,86	176 309	0,740

Джерело: розроблено автором за даними [5]

Розвиток персоналу підприємств стає неможливим без інноваційних процесів, а також вимагає пристосування до змін у зовнішньому середовищі. Гнучкість інноваційного розвитку персоналу – це процес швидкої адаптації працівників до змін в ході науково-технічного прогресу, методів управління, інформаційних технологій тощо. Для усвідомлення інноваційного розвитку персоналу необхідно враховувати процеси формування інноваційної активності та трудової кар'єри (ці два процеси тісно пов'язані між собою). При цьому інноваційно-спрямований працівник повинен усвідомлювати: перспективи розвитку, політику і цілі підприємства, творчість і новаторство, програми підготовки нових співробітників, програми підвищення кваліфікації існуючого персоналу. Отже, характеристика

гнучкості інноваційного розвитку персоналу підприємства до вимог ринку, означає, що є певна система елементів, взаємозв'язок яких дозволяє без докорінної перебудови виробничої системи підприємства випускати в кожний момент часу продукцію затребувану ринком [6].

Одним із елементів системи розвитку персоналу підприємства є стимулювання професійного розвитку працівників. Воно дозволяє значно підвищити кінцеві результати трудової діяльності та досягти головної мети підприємства – максимізації прибутку. Сутність стимулювання розвитку персоналу складається з двох різних, але при цьому взаємопов'язаних процесів: мотивації персоналу і процесу розвитку знань, навичок працівників і підвищення рівня кваліфікації персоналу. Тому для того, щоб сформулювати чітке визначення такого комплексного процесу як стимулювання розвитку персоналу доцільно розглянути кожен складову цього процесу.

При розгляді механізму стимулювання професійного розвитку працівників, необхідно враховувати психологічні особливості стимулювання (табл. 2) [7].

Таблиця 2 – Психологічні особливості стимулювання професійного розвитку працівників

Ознака	Сутність
Для кожного виду діяльності існує своя оптимальна сила стимулювання	Висока інтенсивність стимулювання погіршує ефективність діяльності. Це пояснюється збільшенням емоційної напруги і хвилювання, які призводять до зменшення ефективності пізнавальної діяльності. Від збільшення сили стимулювання збільшуються не якісні показники, а тільки кількісні.
Зв'язок внутрішньої мотивації і зовнішнього стимулювання	У працівників з сильною внутрішньою мотивацією професійного зростання створення додаткового зовнішнього стимулювання погіршує досягнення. І навпаки, у працівників з незначною внутрішньою мотивацією надмірне стимулювання збільшує прагнення працівників до професійного зростання.
Залежність ефективності стимулювання від тимчасової близькості до мети	Чим ближче працівник до мети, тим вище його внутрішня мотивація і рівень активності спрямованої на професійний розвиток і не потрібно посилено стимулювати працівника до діяльності, так як може виникнути ефект демотивації з подальшим зниженням ефективності. І навпаки, чим далі працівник від мети, тим ефективніше буде додаткове стимулювання.
Вплив виду підкріплення на ефективність стимулювання	Якщо працівник сам зацікавлений в професійному розвитку, причому існує зовнішнє підкріплення, то після скасування матеріального підкріплення відзначається значне зниження інтересу, а після скасування словесної винагороди – незначне.

Закінчення таблиці 2

Ознака	Сутність
Зовнішнє підкріплення може знижувати ефективність стимулювання	Зовнішнє підкріплення може знижувати ефективність стимулювання в наступних випадках: - якщо винагорода формує у працівника відчуття, що їм маніпулюють; - якщо підкріплюється діяльність, яка подобається працівникові і без винагороди; - якщо підкріплення не залежить від результатів; - якщо підкріплюються як відмінні, так і задовільні результати, пов'язані з професійним ростом; - якщо винагорода використовується дуже часто і стимулювання стає звичайною процедурою.

Джерело: розроблено автором за даними [7]

У рамках реалізації Програми розвитку ООН та Міжнародної організації праці створений Український міжгалузевий центр модульного навчання, основною діяльністю якого є: сприяння розвитку в Україні ефективної модульної системи професійного навчання, впровадження гнучких технологій підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації економічно активного населення на основі використання передового національного та зарубіжного досвіду.

За час діяльності Український міжгалузевий центр модульного навчання при його тісній взаємодії з регіональними центрами модульного навчання, центрами зайнятості, професійно-технічними навчальними закладами, виявлені такі переваги модульної технології професійного навчання: можливість скорочення терміну навчання при його високій якості, що забезпечує мотивацію працівників до процесу навчання; забезпечення індивідуальної підготовки кадрів безпосередньо на виробництві; орієнтація на кінцевий результат навчання; можливість ротаційного формування складу навчальних груп; урахування раніше набутих слухачами знань і трудових навичок; високий рівень адаптованості до потреб роботодавців [8].

На даному етапі розвитку Україна має достатньо проблем з навчанням та розвитком персоналу. Виділимо та розглянемо найважливіші проблеми з розвитку персоналу на підприємствах України та їх рішення в таблиці 3.

Таблиця 3 – Проблеми з навчання та розвитку персоналу на підприємствах України та їх рішення

Проблеми	Вирішення
Недостатнє фінансування програм з навчання та розвитку персоналу	Вирішити цю проблему можна з одного боку знижками на оподаткування, пов'язані з витратами на професійне навчання кадрів та запровадження додаткових пільг для роботодавців які здійснюють професійне навчання своїх працівників, а з другого боку фінансування професійного навчання працівників коштами із державного та місцевого бюджетів.

Закінчення таблиці 3

Проблеми	Вирішення
Не систематизовані процеси формування груп працівників, які підлягають навчанню	Для систематизування працівників які підлягають навчання потрібно проводити оцінки професійних знань, умінь та навичок працівників та визначення необхідності підвищення їх професійного рівня, визначення критеріїв необхідності підвищення кваліфікації працівниками. Також потрібно проводити оцінку рівня удосконалення працівником своїх професійних знань, умінь та навичок після навчання.
Проблеми з розробкою і реалізацією програм навчання та розвитку персоналу	Потрібно створити гнучку системи навчання на основі напрацювання методологічної і методичної бази, удосконалення навчальних програм, які повинні бути спрямовані на розв'язання завдань підприємства.
Недостатня мотивація персоналу	Потрібно розробити нормативно-правовий механізм стимулювання персоналу для зацікавленості працівників у вдосконаленні своїх знань, умінь і практичних навичок. Це може бути моральна і матеріальна зацікавленість кадрів у професійно-кваліфікаційному зростанні, сприяння у побудові ділової кар'єри працівників, максимальному використанні набутих ними знань, умінь та навичок, підвищення рівня заробітної плати відповідно до набутої кваліфікації, гарантування надання оплачуваних відпусток на період професійного навчання працівникам.
Відсутність ефективної системи інформаційного забезпечення процесу навчання та розвитку персоналу	Щоб вирішити дану проблему потрібно забезпечити підприємства навчальними посібниками, аудіо- і відео матеріалами тощо.
Складність після навчання працівників на робочих місцях	Для закріплення працівників на робочих місцях після навчання можна поінформувати працівників про перспективи їх професійно-кваліфікаційного просування, підвищення посадового окладу працівникам на тих же посадах, дозволити брати участь в управлінні виробництвом, присвоювати почесні звання, наприклад: кращий працівник року або почесний працівник підприємства, тощо.
Недостатня зацікавленість роботодавців щодо вкладання коштів у професійне навчання	Цю проблему можна вирішити такими засобами: - фінансова підтримки підприємств у питаннях професійного навчання працівників - створення умов для здійснення підприємствами професійного навчання працівників. - посилення відповідальності працівників за професійний рівень

Будь-який керівник рано чи пізно розуміє про необхідності навчати персонал. Це може бути пов'язано з рідними факторами, наприклад зі збільшенням кількості співробітників, розширенням асортименту, тощо. І в цей момент перед ним постає питання з чого ж варто почати процес навчання та розвитку персоналу. Етапи яких варто на нашу думку дотримуватися представлені в таблиці 4.

Таблиця 4 - Етапи розвитку персоналу

Етап	Вирішення
Визначення потреби навчання	Потрібно зробити аналіз потреби в навчанні. Він може включати вивчення стратегії організації, зовнішніх впливів, конкурентоспроможності, вимог, що диктуються ринком, оцінку нових завдань і стану існуючих в організації робочих місць, вивчення професійно-кваліфікаційних і особистісних якостей працівників, рівня креативності, мотивації та ін.
Вирішення проблеми фінансування програм навчання та розвитку персоналу	Сума грошей які може виділити підприємство на навчання та розвиток свого персоналу у більшості випадків недостатня. Тому доцільно було б заохочувати фінансову підтримку держави або інвесторів. Якщо ці методи не спрацюють то можна заохочувати працівників самих вкласти власні кошти на навчання, або сплатити навчання 50/50 з роботодавцем.
Визначити де буде проходити навчання персоналу	Вибір місця проведення навчання залежить від наявності та стану навчальної бази на підприємстві, виду та форми навчання. Якщо навчання буде проходити на підприємстві потрібно забезпечити підприємства навчальними посібниками, аудіо- і відео матеріалами тощо. Якщо навчання персоналу буде проводитися поза межами підприємства, необхідно визначити навчальні заклади, установи, організації, підприємства, на базі яких воно здійснюватиметься.
Вирішити які програми використовувати для розвитку персоналу	Найпоширенішими формами організації теоретичного навчання є урок, лекція, семінарські заняття, лабораторно-практичні роботи, екскурсії, консультації тощо. Високим рівнем активності слухачів характеризуються ігрові методи навчання. Важливо адаптувати навчальну програму до конкретних умов організації.
Термін навчання	Визначення періоду навчання безпосередньо залежить від методу та форми навчання.
Визначити персонал якому потрібно навчання	Для визначення персоналу який потребує у навчанні потрібно проводити тести, атестацію персоналу, визначити їх кваліфікаційний рівень, відповідність кваліфікації працівника, тощо.

Закінчення таблиці 4

Етап	Вирішення
Критерії оцінки ефективності навчання	Критеріями оцінки ефективності можуть виступати глибина знань, яка характеризується кількістю усвідомлених суттєвих зв'язків одного знання з іншим, які співвідносяться, застосування працівниками засвоєних під час навчання знань, умінь і навичок у практичній діяльності
Хто і як буде оцінювати персонал після процесу навчання	Оцінювання після навчання повинен проводити менеджер зі служби управління персоналу. Оцінкою може бути: <ul style="list-style-type: none"> - вхідний та вихідний контроль, що проводиться відповідно до і після навчання й показує наскільки поглибилися знання, уміння та навички учнів чи слухачів; - спостереження за поведінкою працівників організації, які пройшли професійне навчання; - оцінка ефективності навчальної програми працівниками за допомогою анкетування або відкритого обговорення; - оцінка рівня професійного навчання працівника протягом визначеного періоду часу. - рівень конкурентоспроможності працівника в компанії (професійна мобільність, здатність засвоювати нові знання, уміння і практичні навички);

Висновки. Підсумовуючи все вищевикладене, можна зробити висновок що навчання та розвиток персоналу в певний момент часу стане необхідністю, тому формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Причинами недостатнього приділення уваги розвитку персоналу є те, що підготовка кадрів в межах підприємства потребує власних коштів, яких у підприємства не вистачає та небажання керівників витратити кошти на навчання персоналу, через можливу зміну роботи працівника. Навчання працівників на виробництві також вимагає від керівництва підприємства прийняття відповідних управлінських рішень та вибору певної стратегії управління персоналом.

Список літератури.

1. Левченко О. Безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 30-35.
2. Суков Г. Разработка системы корпоративного обучения на основе модели компетенций / Г. Суков, И. Тулик // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 12. – С. 16-25.
3. Матросов О. Д., Матросова В. О. Императивы современного производства как джерело аксіологічних трансформацій категорії "Економічний потенціал промислового виробництва" // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання, Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського, № 8, 2015, с. 519-524: [Електронний ресурс] Режим доступу - <http://global-national.in.ua>
4. Заюков І. В. Развитие профессионального образования кадров на производстве / І. В. Заюков, Н. О. Коваль // Экономические науки. – 2006. – №5. – С. 34-39. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>
5. Гемма М. Д. Проблеми розвитку професійного навчання персоналу на виробництві на сучасному етапі становлення України / М. Д. Гемма // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 176-180. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtpp_2013_2_28

6. *Василичев Д. В.* Формування показників гнучкості інноваційного розвитку персоналу на підприємствах [Електронний ресурс] / *Д. В. Василичев, А. В. Карпенко* // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 2(3). - С. 53-62. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
7. *Шевць І.Б.* Стимулювання професійного розвитку працівників/ *Полиця А., Шевць І.Б.*: Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів "Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери". - 2012. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://masters.donntu.org>
8. *Алексеева Н. Ф.* Удосконалення системи стимулювання професійного розвитку працівників підприємства / *Н. Ф. Алексеева, М. О. Вороніна* // Вісник КДУ імені Михайла Остроградського. - 2010. - Вип. 2 (61). - С. 136-141 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.kdu.edu.ua>
4. *Zayukov I. V.* *Rozvytok profesijnogo navchannja kadriv na vyrobnytstvi* [Development of professional training in the production] // *Ekonomicheske nauky*. - 2006. - no 5. - p. 34-39. - [Electronic resource] - Access mode: <http://www.rusnauka.com>
5. *Hemma M. D.* *Problemy rozvytku profesijnogo navchannja personalu na vyrobnytstvi na suchasnomu etapi stanovlennja Ukrainy* [Problems of professional training in the production at the present stage of Ukraine] // *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka*. [Labor Relations: Theory and Practice.] - 2013. - no 2. - p. 176-180. - [Electronic resource] - Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtpp_2013_2_28
6. *Vasylychev D. V.* *Formuvannya pokaznykiv hnuhchosti innovatsijnogo rozvytku personalu na pidpryyemstvakh* [Formation of performance flexibility, innovative development personnel in enterprises] [Electronic resource] // *Zbimyk naukovykh prats Tavriyskoho derzhavnoho ahrotexnologichnoho universytetu (ekonomichni nauky)* [Proceedings of the Tauride Agrotechnological State University (economic sciences)] - 2013. - no (3). - p. 53-62. - Access mode <http://nbuv.gov.ua>
7. *Shvets I. B.* *Stymulyuvannya profesijnogo rozvytku pratsivnykiv* [Encouraging professional development of employees]: *Materialy mizhnarodnoyi naukovo-teoretychnoyi konferentsiyi molodykh uchenykh i studentiv "Aktualni problemy ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku vyrobnychoyi sfery"*. [Proceedings of the International scientific-theoretical conference of young scientists and students "Actual problems of economic and social development of the production sector."] - 2012. [Electronic resource] - Access mode: <http://masters.donntu.org>
8. *Aleksyeyeva N. F.* *Udoskonalennya systemy stymulyuvannya profesijnogo rozvytku pratsivnykiv pidpryyemstva* [Improvement of stimulating the professional development of employees] // *Bulletin of KSU im. Michael Ostrogradskii* - 2010. - Issue 2 (61). - p. 136-141 [Electronic resource] - Access mode: <http://www.kdu.edu.ua>

References (transliterated):

1. *Levchenko O.* *Bezpererвна profesijna osvita ta pidhotovka kadriv v Ukraini: osnovni problemy ta napryamy transformatsiyi v konteksti mizhnarodnoho dosvidu* [Continuing professional education and training in Ukraine: key challenges and areas of transformation in the context of international experience] // *Ukrayina: aspekty pratsi*. [Ukraine: aspects of labor] - 2006. - no 1 p. 30-35.
2. *Sukov N.* *Razrabotka systemy korporativnoho obuchenya na osnove modely kompetensyy* [Development korporativnoho learning system based on the model of competences] // *Menedzher po personalu*. [HR Manager] - 2007. - no 12. - p. 16-25.
3. *Matrosova V. O.* *Imperatyvy suchasnoho vyrobnytstva yak dzherelo aksiologichnykh transformatsiyi katehoriyi "Ekonomichnyy potentsial promyslovoho vyrobnytstva"* [Imperatives of modern production as a source of axiological transformations for "The economic potential of industrial production"] // *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. [Global and national economic problems.] *Elektronne naukove fakhove vydannya*, [Electronic scientific specialized edition]

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Напрямки вдосконалення процесу розвитку персоналу на підприємствах України / В. О. Матросова, С. С. Сидоренко, Т. П. Локтіонова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). - Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246). - С. 48-52. - Бібліогр. 8 назв. - ISSN 2519-4461.

Направления совершенствования процесса развития персонала на предприятиях Украины / В. А. Матросова, С. С. Сидоренко, Т. П. Локтіонова // Вестник Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). - Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246). - С. 48-52. - Библиогр.: 8 названий. - ISSN 2519-4461.

Directions of improving the process of staff development in Ukraine / V. O. Matrosova, S. S. Sidorenko, T. Loktionova // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). - Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246). - P. 48-52. - Bibliogr.: 8 names. - ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Матросова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (067) 771-72-53, ORCID: 0000-0003-1266-7286, e-mail vm4323@gmail.com

Матросова Вікторія Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». (067) 771-72-53, ORCID: 0000-0003-1266-7286, e-mail vm4323@gmail.com

Matrosova Victoria Olexandrivna – PhD, associate professor at the Department of Production and Management Personnel, National Technical University «Kharkiv Polytechnic University». (067) 771-72-53, ORCID: 0000-0003-1266-7286, e-mail vm4323@gmail.com

Сидоренко Світлана Сергіївна – студентка кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (093) 073-71-94, e-mail sveta_sidorenko_@ukr.net

Сидоренко Светлана Сергеевна – студентка кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». (093) 073-71-94, e-mail sveta_sidorenko_@ukr.net

Sidorenko Svetlana Sergeevna – a student at the Department of Production and Management Personnel, National Technical University «Kharkiv Polytechnic University». (093) 073-71-94, e-mail sveta_sidorenko_@ukr.net

Локтіонова Тетяна Петрівна – інженер I категорії кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: 707-66-11; ORCID: 0000-0002-0880-7672, e-mail: tanlok7@ukr.net

Локтіонова Татьяна Петровна – инженер I категории кафедры «Организация производства и управления персоналом» Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: 707-66-11; ORCID: 0000-0002-0880-7672, e-mail: tanlok7@ukr.net

Loktionova Tetiana – 1st category engineer of the Department "Organization of production and personnel management" national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov, tel.: 707-66-11; ORCID: 0000-0002-0880-7672, e-mail: tanlok7@ukr.net

УДК 339.138

В.А. САДОВСЬКИЙ, Г.В. СЕМЕНЧЕНКО, Н.М. УДОВИЧЕНКО**КОМПОНЕНТИ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЬО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

У статті розглянуті проблеми централізації та децентралізації системи управління в галузі охорони здоров'я. Приведена структура системи управління галуззю охорони здоров'я України. Адміністративні та фінансові заходи по удосконаленню системи охорони здоров'я на різних рівнях ієрархії управління. Пропозиції по удосконаленню структури системи управління галуззю охорони здоров'я. Стан підготовки професійних керівних кадрів для галузі охорони здоров'я. Роль інтелектуального та кадрового менеджменту в державному управлінні охороною здоров'я.

Ключові слова: централізація, децентралізація, ієрархія системи управління, засоби адміністративного впливу, засоби фінансового впливу, кадровий менеджмент.

В статье рассмотрены проблемы централизации и децентрализации системы управления в области охраны здоровья. Приведена структура системы управления отраслью здравоохранения Украины. Административные и финансовые меры по совершенствованию системы здравоохранения на различных уровнях иерархии управления. Предложения по совершенствованию структуры системы управления здравоохранением. Состояние подготовки профессиональных руководящих кадров для сферы здравоохранения. Роль интеллектуального и кадрового менеджмента в государственном управлении здравоохранением.

Ключевые слова: централизация, децентрализация, иерархия системы управления, средства административного воздействия, средства финансового воздействия, кадровой менеджмент.

The article discusses the problems of centralization and decentralization of the management system in the field of health protection. The structure of the management system of the healthcare sector of Ukraine is given. Administrative and financial measures to improve the health system at various levels of the hierarchy of management. Functions of the executive bodies of executive power. Proposals for the elimination of contradictions in the system of management functions. Proposals to improve the structure of health care management. Provisions efficiency of the health system. State training professional cadres for health. The role of the intellectual and personnel management in government health care. Creating a model orhanizat siynoyi step nepreryvnoyi higher nursing education. Development of qualification characteristics of positions health care workers..

Keywords: centralization, decentralization, hierarchy of the management system, administrative means Impact, means of financial impact.

Вступ. На території України функціонує мережа державних, відомчих та комунальних медичних установ різного рівня підпорядкування. Вони фінансуються: з Державного бюджету України, з обласних, міських і районних бюджетів, а також за рахунок бюджетів різних відомств та міністерств.

Матеріали дослідження. Члени територіальної громади міста Харкова мають право одержати медичну допомогу в будь-якій державній або комунальній медичній установі, розташованій на території міста, незалежно від рівня її підпорядкованості і бюджетного фінансування згідно діючих основ законодавства України про охорону здоров'я.

Система управління галуззю охорони здоров'я в Україні в цілісній системі управління органів охорони здоров'я представлена Міністерством охорони здоров'я України, Департаментами та Управліннями охорони здоров'я обласних адміністрацій та міських рад, а також відомчими підрозділами управління.

При щорічному формуванні контрольної цифри бюджету на поточний бюджетний рік Міністерством фінансів України з первинної контрольної цифри бюджету охорони здоров'я міста (як і з контрольних цифр районів Харківської області) вилучається сума витрат (понад 30% від первинно розрахованої контрольної цифри) на часткове фінансування установ державного й обласного значення для надання в цих установах спеціалізованої допомоги 3-го рівня жителям районів області. Цей механізм теоретично покликаний забезпечити доступність такої допомоги всім жителям.

Крім комунальних медичних установ, що

перебувають у безпосереднім підпорядкуванні органів управління охорони здоров'я міських рад, у його оперативному керуванні перебувають ще комунальні підприємства охорони здоров'я.

Постановка проблеми. Сучасна система охорони здоров'я на різних рівнях управління вирішує важливі функції по наданні своєчасної, кваліфікованої медичної допомоги громадянам України по всіх напрямках діяльності. Відповідальність за доступність і якість в цілому покладена на місцеві органи управління галузі охорони здоров'я.

Однак, реалізація єдиної державної й регіональної політики в сфері охорони здоров'я виникають труднощі у зв'язку з відсутністю прямого адміністративного й фінансового впливу на прийняття управлінських рішень нижчого рівня.

Відсутні критерії ефективності управлінських рішень на різних рівнях управлінь галузі охорони здоров'я (державні, обласні, міські, районні) для об'єктивної оцінки їхньої роботи й реального їхнього впливу на рішення тих або інших невідкладних проблем.

Система рейтингових показників, яка заснована на медичній статистиці не відбиває й не забезпечує реального зворотного зв'язку споживачів медичної допомоги й медичних послуг (громадян) з органами управління й самих установ охорони здоров'я.

Місцеві органи управління охорони здоров'я, виходячи зі стратегічних перспектив і тактичних завдань розвитку й функціонування галузі, з урахуванням доведеної контрольної цифри бюджету поточного року формує щорічний бюджетний запит на фінансові ресурси наступного року для комунальних установ охорони здоров'я регіону. Але, після подання

бюджетного запиту місцеві органи управління охорони здоров'я не мають повноважень впливати на його реалізацію у відповідності до потреб даного регіону у всіх ланках комунального сектора охорони здоров'я.

Система не має можливості повноцінно контролювати раціональне використання бюджетних ресурсів при здійсненні централізованих закупівель Міністерством охорони здоров'я України при закупівлях медикаментів, при придбанні сучасного дорого вартісного медичного обладнання і координації його використання з урахуванням максимального завантаження і технологічних можливостей в інтересах територіальних громад.

Залишається актуальним завдання реформування мережі комунальних установ за принципом потреби у відповідних профілях, зосереджених на різних рівнях установ первинної медико-санітарної допомоги і концентрації всіх стаціонарів, включаючи пологові будинки, на рівні міського керування.

Аналіз результатів дослідження. Шляхи щодо вирішення перерахованих вище проблем і протиріч у найближчий термін на рівні місцевих органів управління галузі охорони здоров'я полягають в наступному:

- реформувати мережі комунальних установ охорони здоров'я з організацією двох рівнів керування медичною галуззю в регіонах і організації медичного обслуговування населення;

- поліпшити доступність первинної медико-санітарної допомоги мешканцям шляхом розвитку в амбулаторно-поліклінічній ланці медико-соціальних напрямків, впровадження стаціонарозаміщуючих форм, денних стаціонарів у поліклініках, стаціонарів вдома, амбулаторій сімейного типу;

- зміцнити виїзні служби швидкої й невідкладної медичної допомоги як основного механізму забезпечення доступності при гострих станах і захворюваннях, регулярного відновлення автопарку цієї служби.

Найважливішими елементами вдосконалювання медичного обслуговування в стаціонарній ланці в реальних економічних умовах, у тому числі, у лікарні швидкої допомоги, у клінічних міських багатопрофільних лікарнях і пологових будинках є забезпечення безвідмовної й безоплатної медичної допомоги постраждалим, хворим, вагітним в екстрених ситуаціях у момент надходження в комунальну медичну установу шляхом подальшого поліпшення бюджетного фінансування, зміцнення матеріальної бази, впровадження нових технологій і технічного переоснащення відділень і центрів лікарень і пологових будинків.

Постійний моніторинг ефективності роботи ліжкового фонду міста в цілому із гнучким перепрофілюванням, при необхідності, певних типів ліжок з обліком реальної їхньої затребуваності споживачами допомоги й послуг дозволить:

- перехід від принципу формування бюджету охорони здоров'я «на утримання мережі» до програмно-цільового принципу, виділяючи ресурси для рішення конкретних стратегічних цілей, медичних програм, окремих проблем і локальних завдань;

- сприяти розвитку в місті добровільного медичного страхування як легальної форми залучення додаткових ресурсів у галузь;

- реорганізувати частини комунальних бюджетних установ, наприклад, стоматологічних поліклінік, у неприбуткові комунальні підприємства, що дозволить забезпечити їхнє функціонування на основі інших економічних принципів з одержанням бюджетного міського замовлення.

На рівні Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України й інших органів центральної державної виконавчої влади підлягають вирішення таких задач:

- прийняття базового забезпеченого бюджетом рівня соціальних гарантій на одержання громадянами України безкоштовної медичної допомоги (із щорічним його корегуванням з урахуванням економічної ситуації в країні та інфляційних процесів);

- легалізація й розширення переліку платних медичних послуг у державних і комунальних установах охорони здоров'я;

- доповнення галузевих нормативних актів переліком медичних послуг нового формату й соціального значення (ліжка сестринського обслуговування в стаціонарах, соціальні ліжка для малозабезпечених верств населення в стаціонарах і поліклініках і ін.);

- урегулювання правових взаємовідносин «пацієнт - медичний працівник» із чітким формуванням видів і механізмів відповідальності сторін, а також відповідальності кожного громадянина за збереження свого здоров'я й здоров'я своїх неповнолітніх дітей;

- прийняття законів України про лікарняні каси, про обов'язкове соціальне медичне страхування в комплексі з іншими нормативними актами, що забезпечують поступове впровадження і розвиток цих форм взаємин у сфері медичного обслуговування громадян;

- розробка й затвердження нового Положення про клінічні бази й університетські клініки з урахуванням норм Бюджетного Кодексу України та Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»;

- розробка Закону України «Про медичні асоціації й інші громадські організації у сфері охорони здоров'я»;

- урегулювання проблем фінансових взаємин між медичними ВУЗами, НДІ та іншими державними і комунальними установами охорони здоров'я з урахуванням різних рівнів їхнього фінансування.

Важливою компонентою централізованого управління галуззю охорони здоров'я в Україні є удосконалення управлінських механізмів підготовки, прийняття рішень та контролю за виконанням планових завдань в системі охорони здоров'я. В жовтні місяці 2016 року у Києві відбувся Міжнародний форум «Менеджмент в охороні здоров'я», який став професійною платформою для конструктивного діалогу й обміну досвідом представників органів влади, керівників державних та приватних медичних закладів, головних лікарів та їх заступників, власників та представників бізнесу. Мета форуму – отримання нових практичних знань для налагодження процесу централізованого управління та адаптації до нових реалій в умовах реформування галузі.

Удосконалення управлінського механізму залежить від системи підготовки високопрофесійних керівних кадрів. Актуальність проблеми підготовки управлінських кадрів для галузі обумовлена несприятливим станом вітчизняної системи охорони освіти, відповідальності керівних кадрів значною мірою залежить реформування та становлення системи охорони здоров'я в умовах інтеграції України у світове співтовариство. Серед невіршених складових досліджуваної проблеми є питання навчання нової генерації управлінців у сфері охорони здоров'я на сучасному етапі.

Особливості кадрової політики та системи професійної підготовки керівних кадрів галузі охорони здоров'я досліджували Д.В.Карамішев, О.П.Мінцер, В.Ф.Москаленко, Т.М.Курило, Ю.В.Поляченко, І.В.Рожкова, І.М.Солоненко, М.М.Шутов, М.Б.Шегедин та інші науковці. Слід констатувати, що система підготовки професійних керівних кадрів для галузі охорони здоров'я недовиснала і не відповідає вимогам сьогодення.

Значну увагу проблемам державної політики щодо професійної підготовки керівних кадрів галузі охорони здоров'я приділяють Д.В.Карамішев та Н.М.Федак, які аналізують нормативну базу для встановлення кваліфікаційних характеристик і вимог до керівників галузі охорони здоров'я залежно від управлінського рівня та визначають основні напрями державної політики стосовно підвищення ефективності підготовки професійних управлінців у зазначеній сфері. Розвиток інтелектуального та кадрового менеджменту в державному управлінні охороною здоров'я досліджують М.М.Білінська та Т.П.Попченко, які науково обґрунтовують доцільність дослідження актуальних наукових і прикладних проблем, пов'язаних з кадровими процесами в державному управлінні охороною здоров'я України, удосконаленням підготовки магістрів державного управління для сфери охорони здоров'я, та пропонують створення "Галузевого стратегічного ситуативно-імітаційного центру системи підготовки менеджерів охорони здоров'я України" на базі Національної академії державного управління при Президентові України з метою якісного підвищення інтелектуальної складової менеджменту в охороні здоров'я.

Державне управління підготовкою кадрових ресурсів сімейної медицини стало предметом розгляду М.В.Банчука, в дослідженнях якого проведено економічний аналіз витрат і методології їх формування на навчання фахівців зі спеціальності загальна практика – сімейна медицина у вищих медичних навчальних закладах; проаналізовано підходи щодо раціонального управління цими витратами за рахунок впровадження системи управлінського обліку та запропоновано нові концептуальні підходи з організаційних та економічних аспектів підготовки кадрових ресурсів сімейної медицини для первинної ланки охорони здоров'я.

Питаннями державного управління підготовкою керівників для охорони здоров'я України в умовах європейської інтеграції переймається Т.М.Курило, яка уточнює основні напрями та тенденції в підготовці керівників системи охорони здоров'я в

здоров'я та необхідністю системних трансформацій, спрямованих на модернізацію та забезпечення її належного функціонування. Від професійної компетентності, кваліфікованості,

країнах ЄС, Росії та США з метою використання позитивного досвіду в Україні; конкретизує функції і якості керівників охорони здоров'я нової генерації та досліджує із застосуванням порівняльного аналізу загальне, особливе та індивідуальне в умовах, змісті та процедурах підготовки керівників лікувально-профілактичних закладів та менеджерів охорони здоров'я; формулює рекомендації та пропозиції з удосконалення механізмів централізованого управління підготовкою керівників для системи охорони здоров'я України як основи підвищення ефективності галузі.

Важливу компоненту державної медико-соціальної основи реформування кадрових ресурсів системи охорони здоров'я розглянуто М.Б.Шегединим. Він пропонує впровадити оцінку медсестринських кадрових ресурсів у системі охорони здоров'я України, виявити актуальні проблем в їх підготовці. Ним обґрунтовуються напрями реформування системи підготовки та використання медичних сестер у сфері охорони здоров'я, пропонується створення організаційної моделі вищої ступеневої неперервної медсестринської освіти, яка використовує новітні педагогічні технології у підготовці медсестринських кадрів.

Висновки. Оптимізація структури і функцій компонентів централізованого і децентралізованого управління галузю охорони здоров'я України, удосконалення кадрової політики та системи професійної підготовки керівних кадрів є ефективним резервом підвищення доступності та якості медичного обслуговування населення.

Список літератури:

1. В.В. Мамонова, Б.А. Рогожин, О.В. Галацан Формування регіонального простору медичних послуг населенню (проблеми місцевої влади) // Актуальні проблеми державного управління. Науковий збірник. – Харків: УАДУ ХФ, 2000. – № 2 (7). – С. 101-106.
2. О.В. Галацан Проблеми реорганізації системи управління сферою охорони здоров'я великих міст // Актуальні проблеми державного управління. Науковий збірник. – Харків: УАДУ ХФ, 2001. – № 1 (9). – С. 97-101.
3. О. Галацан Основні складові організаційно-економічного механізму управління охороною здоров'я в регіоні з позицій системного підходу // Управління сучасним містом. – Київ: УАДУ, 2002. – № 1-3 (5). – С. 70-73.
4. О.В. Галацан Нормативно правова база управління регіональною системою охорони здоров'я // Актуальні проблеми державного управління. Збірник наукових праць. – Харків: УАДУ ХФ, 2003. – № 2 (16). – Ч. 1. – С. 175-178.
5. О.В. Галацан Комунікативні зв'язки у сфері охорони здоров'я як складова державного управління // Теорія та практика державного управління / Проблеми формування та реалізації охороноздоровчої політики в сучасних умовах. – Х.: ХарПІАДУ, 2003. – Випуск 3. – С. 13-16.
6. В.В. Мамонова, О. Галацан Створення організаційних засад розвитку підприємства у сфері охорони здоров'я // Управління сучасним містом. – К.: УАДУ, 2003. – № 1-3 (9). – С. 97-103.
7. Карамішев Д. В. Реалізація державної політики щодо професійної підготовки керівних кадрів галузі охорони здоров'я / Д. В. Карамішев, Н. М. Федак. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2011_1/Kar_Fed.htm.
8. Білінська М. М. Розвиток інтелектуального та кадрового менеджменту в державному управлінні охороною здоров'я / М. М. Білінська, Т. П. Попченко. – Режим доступу :

<http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/09-BILINSKA-POPCHENKO.pdf>.

9. Банчук М. В. Державне управління підготовкою кадрових ресурсів сімейної медицини / М. В. Банчук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=299>.
10. Курило Т. М. Державне управління підготовкою керівників для охорони здоров'я України в умовах європейської інтеграції : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Курило Т. М. ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2006. – 20 с.
11. Шегедин М. Б. Медико-соціальні основи реформування медсестринських кадрових ресурсів системи охорони здоров'я : автореф. дис. ... д-ра мед. наук : 14.02.03 / Шегедин М. Б. ; Нац. мед. ун-т ім. О. О. Богомольця. – К., 2001. – 36 с.
12. Подрушняк В. Б. Обґрунтування і розробка кваліфікаційних критеріїв у системі професійної підготовки і використання медичних кадрів в охороні здоров'я : автореф. дис. ... канд. мед. наук : 14.02.03 / Подрушняк В. Б. ; Нац. мед. ун-т ім. О. О. Богомольця. – К., 2002. – 20 с.

References (transliterated):

1. V.V. Mamonova, B.A. Rohozhyn, O.V. Halatsan *Formuvannya rehionalnogo prostoru medychnykh posluh naseleenniю (problemy mistsevoi vlady) // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. Naukovyi zbirnyk. – Kharkov: UADU KhF, 2000. – no 2 (7). – P. 101-106.*
2. O.V. Halatsan *Problemy reorhanizatsii systemy upravlinnia sferoi okhorony zdorov'ia velykykh mist // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. Naukovyi zbirnyk. – Kharkov: UADU KhF, 2001. – no 1 (9). – P. 97-101.*
3. O. Halatsan *Osnovni skladovi orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia okhoronoiu zdorov'ia v rehionii z pozytsii systemnoho pidkhotu // Upravlinnia suchasnym mistom. – Kiev: UADU, 2002. – no 1-3 (5). –P. 70-73.*
4. O.V. Halatsan *Normatyvno pravova baza upravlinnia rehionalnoiu systemoiu okhorony zdorov'ia // Aktualni problemy derzhavnoho*

upravlinnia. Zbirnyk naukovykh prats. – Kharkov: UADU KhF, 2003. – no 2 (16). – Ch. 1. – P. 175-178.

- 5 O.V. Halatsan *Komunikatyvni zv'iazky u sferi okhorony zdorov'ia yak skladova derzhavnoho upravlinnia // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia / Problemy formuvannya ta realizatsii okhoronozdorovchoi polityky v suchasnykh umovakh. – Kharkov: KharRIADU, 2003. – Vypusk 3. – P. 13-16.*
6. V.V. Mamonova, O. Halatsan *Stvorennia orhanizatsiinykh zasad rozvytku pidpriemstva u sferi okhorony zdorov'ia // Upravlinnia suchasnym mistom. – Kiev: UADU, 2003. – no 1-3 (9). – P. 97-103.*
7. Karamyshev D. V. *Realizatsiia derzhavnoi polityky shchodo profesiinoi pidhotovky kerivnykh kadrov haluzi okhorony zdorov'ia / D. V. Karamyshev, N. M. Fedak. – Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_du/2011_1/Kar_Fed.htm.*
8. Bilynska M. M. *Rozvytok intelektualnogo ta kadrovoho menedzhmentu v derzhavnomu upravlinni okhoronoiu zdorov'ia / M. M. Bilynska, T. P. Popchenko. – Rezhym dostupu : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/GALUZEVE/09-BILINSKA-POPCHENKO.pdf>.*
9. Banchuk M. V. *Derzhavne upravlinnia pidhotovkoiu kadrovyykh resursiv simeinoi medytyny / M. V. Banchuk // Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. – Rezhym dostupu : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=299>.*
10. Kurylo T. M. *Derzhavne upravlinnia pidhotovkoiu kerivnykh dlia okhorony zdorov'ia Ukrainy v umovakh yevropeiskoi intehratsii : avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.02 / Kurylo T. M. ; Nats. akad. derzh. upr. pry Prezidentovi Ukrainy. – Kiev, 2006. – 20 p.*
11. Shehedyn M. B. *Medyko-sotsialni osnovy reformuvannya medsestrynskykh kadrovyykh resursiv systemy okhorony zdorov'ia : avtoref. dys. ... d-ra med. nauk : 14.02.03 / Shehedyn M. B. ; Nats. med. un-t im. O. O. Bohomoltsia. – Kiev, 2001. – 36 p.*
12. Podrushniak V. B. *Obhruntuvannia i rozrobka kvalifikatsiinykh kryteriiv u systemi profesiinoi pidhotovky i vykorystannia medychnykh kadrov v okhoroni zdorov'ia : avtoref. dys. ... kand. med. nauk : 14.02.03 / Podrushniak V. B. ; Nats. med. un-t im. O. O. Bohomoltsia. – Kiev, 2002. – 20 p/*

Надійшло (received) 21.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Компоненти централізації і децентралізації управління галуззю охорони здоров'я/ В.А.Садовський, Г.В.Семенченко, Н. М. Удовиченко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 53-56 . Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461.

Компоненты централизации и децентрализации управления отраслью здравоохранения / В.А.Садовський, Г.В.Семенченко, Н. М. Удовиченко // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 53-56 . Библиогр.: 12 названий. – ISSN 2519-4461.

Components of centralization and decentralization of health sector / V.A.Sadovskyy, H.V.Semenchenko, NM Udovychenko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 53-56 . Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про автора / Сведения об авторе / About the author

Садовський Віктор Артемович, кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» Тел. (057) 434-37-48, e-mail noz@ukrpost.ua.

Садовский Виктор Артемович, кандидат экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», Тел. (057) 434-37-48, e-mail noz@ukrpost.ua.

Sadovsky Victor, K. Econ. Sciences, Professor National technical University "KHPI", Kharkov.

Семенченко Галина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Тел. (057)738-58-17. e-mail semenchenko@citynet.kharkov.ua.

Семенченко Галина Владимировна, кандидат экономических наук., доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», Тел. (057)738-58-17. e-mail semenchenko@citynet.kharkov.ua.

Semenchenko Galina, K. Econ. D., Assoc. National technical University "KHPI", Kharkiv.

Удовиченко Наталя Миколаївна, кандидат наук державного управління, доцент Харківського медичного університету, Харків. Тел. (057)336-30-40. e-mail mkl-7@mail.ru

Удовиченко Наталья Николаевна, кандидат наук государственного управления, доцент Харьковского медицинского университета, Харьков. Тел. (057)336-30-40. e-mail mkl-7@mail.ru

Udovichenko Natalia, candidate of Sciences in state management., Assoc. Kharkov medical University, Kharkov t. (057)336-30-40. e-mail mkl-7@mail.ru

УДК 658: 330.131.5

В. В. АЛЕКСАНДРОВ, А. В. ВАСИЛЕНКО, А. П. ДЕРГАЧ**ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА**

Рівень економічної ефективності діяльності підприємства залежить від багатьох факторів і умов. Ці фактори в реальності діють не ізольовано, в чистому вигляді, а в основному перетинаються і взаємозумовлюють один одного. Частина з них залежить від діяльності підприємства в цілому, інші пов'язані з технологією і організацією виробництва, а ще деякі обумовлені рівнем використання виробничих ресурсів і впровадженням науково-технічного прогресу. Всі чинники зростання ефективності класифікуються трьома ознаками: видами витрат виробництва і ресурсів (джерелами підвищення) напрямками розвитку і вдосконалення виробництва; місцем реалізації чинників у системі управління діяльністю. Класифікація факторів за ресурсами і витратами робить чітке уявлення про джерела підвищення ефективності. Відповідно до цієї класифікації, основними факторами зростання економічної ефективності є: зростання продуктивності праці і зниження оплатоємності продукції; зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва; раціональне використання природних ресурсів.

Ключові слова: ефективність, підприємство, чинники, інновації, науково-технічний прогрес.

Уровень экономической эффективности деятельности предприятия зависит от многих факторов и условий. Эти факторы в реальности действуют не изолированно, в чистом виде, а в основном пересекаются и взаимообуславливают друг друга. Часть из них зависит от деятельности предприятия в целом, другие связаны с технологией и организацией производства, а еще некоторые обусловленные уровнем использования производственных ресурсов и внедрением научно-технического прогресса. Все факторы роста эффективности классифицируются по трем признакам: видами издержек производства и ресурсов (источниками повышения); направлением развития и совершенствования производства; местом реализации факторов в системе управления деятельностью. Классификация факторов по ресурсам и затратам делает четкое представление об источниках повышения эффективности. Согласно этой классификации, основными факторами роста экономической эффективности являются: рост производительности труда и снижение оплатоємности продукции; снижение фондоємности и материалоємности производства; рациональное использование природных ресурсов.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, факторы, инновации, научно-технический прогресс.

The level of economic efficiency of the enterprise depends on many factors and conditions. These factors in reality do not act in isolation, in pure form, but mostly overlap and mutually reinforce each other. Some of them depend on the activity of the enterprise as a whole, others are related to technology and production organization, and some are conditioned by the level of use of production resources and the introduction of scientific and technological progress. All factors of efficiency growth are classified on three grounds: the types of production costs and resources (sources of increase); Directions of development and improvement of production; The place of realization of factors in the system of activity management. Classification of factors by resources and costs makes a clear idea of sources of efficiency. According to this classification, the main factors in the growth of economic efficiency are: growth in labor productivity and a decrease in the cost of production; decrease in capital intensity and material intensity of production; rational use of natural resources.

Keywords: efficiency, enterprise factors, innovation, scientific and technological progress.

Вступ.

Будь-яке підприємство в конкурентному середовищі є відкритою організацією, що функціонує у зовнішньому середовищі, вона взаємодіє зі споживачами, постачальниками, конкурентами, законодавчими та громадськими організаціями. Підприємство, як і кожен елемент її зовнішнього середовища, має свої інтереси. Неминуче виникає необхідність їх узгодження, і підприємству важливо діяти з урахуванням всіх зацікавлених сторін і бути соціально орієнтованим на результати своєї діяльності.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. З початку розвитку економічної науки проблема ефективного функціонування підприємств вийшла на перший план і залишається актуальною й сьогодні. Ключову роль у підвищенні ефективності діяльності підприємства повинна відігравати інноваційна діяльність. Необхідно формувати інноваційний механізм управління підприємством так, щоб під час впровадження інновацій мала місце тенденція до причинного розуміння і пояснення явищ, які відбуваються в навколишньому середовищі підприємства. Це дозволяє глибоко обґрунтувати управлінські

інноваційні рішення [1]. Однак передувати таким рішенням повинні теоретично обґрунтовані чинники впливу на зростання ефективності роботи підприємства.

Однією з сучасних концепцій управління є процесний підхід, який полягає в безперервному удосконаленні бізнес-процесів підприємства, їх оптимізації і істотному підвищенні клієнтоорієнтованості, що дозволить підвищити конкурентоспроможність організації і забезпечити економічне зростання ефективності її діяльності.

З точки зору ефективності слід розглядати підприємство в різних аспектах його функціонування, у взаємозв'язку і взаємозалежності існуючих компонентів системи управління. Важливо враховувати, що підвищення ефективності в якомусь окремому елементі системи без урахування наслідків для інших, може виявитися згубним для системи в цілому.

Постановка проблеми.

На сучасному етапі господарювання основною проблемою є підвищення ефективності та якості роботи підприємства. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств усіх форм власності у виробленні управлінських рішень по забезпеченню ефективності їх виробничо-господарської діяльності. Дієвість цих

рішень залежить від різноманітних чинників, що знаходяться в різному ступені взаємодії не тільки між собою, а й з кінцевими результатами виробництва.

Ринкова економіка і нові форми господарювання ставлять ряд найважливіших проблем щодо подальшого вдосконалення теорії, методології та методики економічної ефективності промислового підприємства, розкриття причинно-наслідкового механізму формування ефективності виробництва, його критеріїв і оцінок. Принципи вимірювання і аналізу закономірностей формування економічної ефективності на сучасному етапі повинні розглядатися з позицій системного підходу. При цьому якісні і кількісні прийоми аналізу вказаних закономірностей найкращим чином поєднуються при застосуванні прикладних аспектів статистичного моделювання економічних показників.

Актуальність проблеми зростання ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства підтверджується тим, що існує потреба в побудові ефективної системи техніко-економічного обґрунтування діяльності, яка б дозволила оптимізувати рух матеріальних потоків, знизити втрати фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, провести скорочення зайвої і неефективної чисельності персоналу, і як наслідок надасть підприємству необхідний рух в сторону підвищення прибутковості та ефективності діяльності, а також дозволить приймати оперативні управлінські рішення з усіх аспектів виробничо-економічної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу.

Ефективність є мірою як економічності, так і результативності використання ресурсів – праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, часу, інформації і т.д. – при виробництві товарів і послуг, які задовольняють запитам і вимогам споживачів. Показники ефективності допомагають встановлювати реалістичні цілі і контрольні точки для діагностики діяльності в процесі розвитку підприємства.

Підвищення ефективності діяльності підприємства – одна з центральних проблем економіки. Процес формування результатів і ефективності виробництва (продуктивності системи) показано на рисунку.

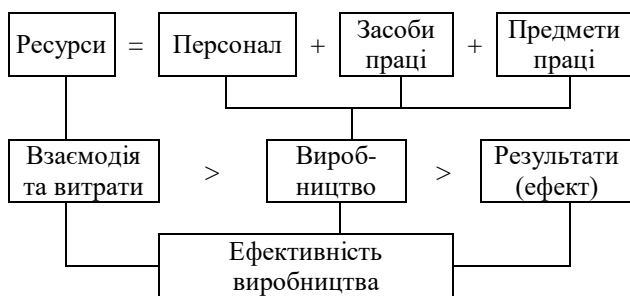


Рисунок – Принципова схема формування результатів і ефективності продуктивності виробничої системи

Сутнісна характеристика ефективності – результативності виробництва – знаходить відображення

в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд:

$$\text{Результативність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси(Витрати)}} \quad (1)$$

Результативність – найважливіший компонент, його не варто тлумачити однозначно. Необхідно розрізняти:

- кінцевий результат процесу виробництва;
- кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства або іншої інтеграційної структури як первинної автономної ланки економіки.

Перший – відбиває матеріалізований результат процесу виробництва, що вимірюється обсягом продукції в натуральній і вартісній формах.

Другий – включає не тільки кількість виготовленої продукції, а також її споживчу вартість. Кінцевим результатом процесу виробництва за певний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності – прибуток [2].

Всі організації мають структуру, яка відобразить різні функції, види продукції або напрямки спеціалізації. Цільова спеціалізація показує, хто саме і яка частина організації можуть ефективно впливати на кожен ресурс. З метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень в області підвищення ефективності діяльності вкрай важливо класифікувати всі фактори ефективності на групи і підгрупи. Це дозволить з'ясувати «вагу» і пріоритетність кожного з них, а також визначити відповідальних осіб та організаційні підрозділи в компанії.

Сучасні підприємства можуть мати багатоаспектні завдання і стратегії їх реалізації, відповідно, і класифікація чинників ефективності виробництва також повинна бути багатоаспектною і максимально відповідати структурі організації і (або) циклу виготовлення продукції. Ця відповідність може бути досягнута: за рахунок більш точної класифікації факторів і за рахунок зміни структур організації з метою кращого використання цих факторів. У теорії менеджменту існують різні моделі класифікації факторів ефективності.

Одна з моделей класифікації факторів ефективності допомагає розділити чинники на зовнішні: з точки зору обслуговування споживачів і задоволення попиту, а також внутрішні – підвищення ефективності і продуктивності компанії. Зовнішні чинники – ті, які в короткостроковому плані не можуть бути об'єктами контролю або впливу з боку керівництва підприємства, а внутрішні – ті, які знаходяться під контролем керівництва підприємства і на які воно повинно впливати, при цьому важливо знати і розуміти значення і способи взаємодії зовнішніх і внутрішніх факторів.

Дослідження, проведене консультативною фірмою McKinsey, визначило, що 85% кількісних параметрів, що впливають на ефективність функціонування світових компаній, є внутрішніми і знаходяться під контролем керівництва і тільки 15% – зовнішні чинники, які перебувають поза зоною його контролю. Однак навіть

якщо підприємство не в змозі управляти зовнішніми факторами, вони повинні представляти інтерес для його керівництва: розуміння зовнішніх чинників може стимулювати певні дії, спрямовані в довгостроковому плані на зміну поведінки підприємства і ефективності його функціонування [3].

Першочергові загальні групи факторів – це фактори, пов'язані з зовнішнім і внутрішнім середовищем компанії, що впливають на ефективність підприємства в цілому.

Внутрішні чинники ефективності:

1) Фактори, пов'язані з процесом виробництва.

Виробничий процес – комплексна система. Підвищення ефективності залежить від того, наскільки успішно ми визначаємо і використовуємо основні чинники системи.

Процесний підхід є основою концепції управління Total Quality Management (TQM).

Вибір процесного підходу пояснюється його ефективністю в умовах високої динаміки зовнішнього середовища, тобто, в першу чергу, в умовах зміни вимог споживачів, що приводить до необхідності зміни специфікацій виробу і підвищення якості кінцевого продукту споживання. Висока ефективність досягається за рахунок мотивації процесної команди у високому рівні кінцевого результату бізнес-процесу, де кожен учасник бачить свій внесок в кінцевому результаті і є відповідальним не тільки за результат свого бізнес-процесу, але і контролює граничні його значення (тобто результати суміжних бізнес-процесів). Процесний підхід припускає економічну оцінку діяльності кожної ланки ланцюжка бізнес-процесу підприємства. На практиці аналіз бізнес-процесів проводиться на основі функціонально-вартісного аналізу, який дозволяє виділити центри витрат і центри прибутку бізнес-процесу [4].

На підставі моделі «входів-виходів» – основними логічно послідовними елементами будь-якого виробничого процесу є фактори ефективності виробництва, які можуть бути розбиті на чотири групи:

- вхід у процес (фактори, пов'язані з вихідними ресурсами);
- процес (перетворення вихідних ресурсів у готову продукцію);
- результат (продукція і послуги, призначені для продажу);
- зворотний зв'язок (вимір результатів).

Ці групи факторів повинні бути добре збалансовані і скоординовані.

Якщо менеджмент компанії навчиться планувати і використовувати на практиці дієві системи стимулювання факторів, пов'язаних з процесом виробництва, то незмінним результатом буде значне зростання ефективності виробництва.

Зворотній зв'язок може розглядатися як засіб вимірювання і контролю ефективності діяльності компанії. На рівні підприємства необхідно контролювати співвідношення витрат на придбання вихідних ресурсів і вартість готової продукції.

Системний аналіз ефективності і прибутковості діяльності компанії дозволяє відстежити динаміку

прибутку компанії в залежності від змін ефективності її діяльності.

При цьому завдання керівництва компанії полягає в тому, щоб оцінити ті фактори, які впливають на ефективність діяльності і вжити відповідних заходів для їх використання з вигодою для себе.

2) Фактори, пов'язані з вихідними ресурсами.

Ця група факторів дуже важлива, оскільки найбільш повно відповідає приватним показниками ефективності виробництва, таким як продуктивність праці та капіталовіддача.

Підвищення показників ефективності діяльності підприємств в значній мірі залежить від оптимального вибору сировини і матеріалів для виробництва власної продукції.

Технологічні нововведення представляють найважливіше джерело зростання ефективності виробництва.

Людський фактор є провідним ресурсом з точки зору підвищення ефективності діяльності компанії. Компанії зацікавлені в наймі добре освіченою, кваліфікованою і професійно підготовленою робочою силою, що дозволить мінімізувати витрати на внутріфірмове навчання.

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства можна розрахувати, користуючись формулою:

$$E_{зр} = \frac{V_{чп}}{ЧР + (\Phi_{ос} + \Phi_{об}) * k}, \quad (2)$$

де $E_{зр}$ – ефективність застосовуваних ресурсів;

$V_{чп}$ – обсяг чистої продукції підприємства;

$ЧР$ – чисельність робітників підприємства;

$\Phi_{ос}$ – середньорічна вартість основних фондів за відновлювальною вартістю;

$\Phi_{об}$ – вартість оборотних фондів підприємства;

k – коефіцієнт повних витрат праці, який визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників.

3) Фактори, пов'язані з випуском продукції.

В даному випадку продукцію розглядаємо з точки зору споживчої вартості для покупців. Поєднання наукових досліджень, маркетингу і збуту стає найважливішим фактором ефективності: наявність продукту в потрібному місці, в потрібний час і за розумною ціною визначає його цінність для споживача.

Найважливіші фактори ефективності на стадії випуску продукції повинні враховуватися керівництвом компанії, особливо при проектуванні маркетингу і збуту, з метою більш активного проникнення на ринок і вдосконалення просування продукції до споживача.

Зовнішні фактори ефективності.

Зовнішні фактори ефективності – це макроекономічні фактори ефективності, які або прискорюють її зростання, або перешкоджають йому. Добре відомо, що ефективність роботи компанії в

значній мірі залежить від зовнішніх економічних, соціальних, політичних та інших, пов'язаних з інфраструктурою умов, які впливають на ефективність і процес прийняття рішень керівництвом підприємства. Зовнішні фактори повинні усвідомлювати і братися до уваги керівництвом компаній при прийнятті ним стратегічних і оперативних рішень [5].

Шляхи підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства – це комплекс конкретних заходів щодо зростання ефективності виробництва в заданих напрямках. У тих випадках, коли підвищення якості продукції, впровадження передового досвіду, технічне переозброєння і реконструкція впливають на кінцеві результати роботи підприємств, слід як при плануванні, оцінці і стимулюванні діяльності трудових колективів, так і при економічному аналізі повністю виявити і врахувати весь ефект, отриманий за рахунок таких чинників.

При обґрунтуванні та аналізі всіх показників економічної ефективності враховуються фактори підвищення ефективності виробництва за основними напрямками розвитку і вдосконалення виробництва. Ці напрямки охоплюють комплекси технічних, організаційних і соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія живої праці, витрат і ресурсів, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Найважливішими факторами підвищення ефективності виробництва виступають:

- прискорення науково-технічного прогресу, підвищення технічного рівня виробництва, виробленої і освоєної продукції (підвищення її якості), інноваційна політика;

- вдосконалення розвитку диверсифікації, спеціалізації і кооперування, комбінування і територіальної організації виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці на підприємствах і в об'єднаннях;

- посилення соціально-психологічних факторів, активізація людського фактора на основі демократизації і децентралізації управління, підвищення відповідальності та творчої ініціативи працівників, всебічного розвитку особистості, посилення соціальної спрямованості в розвитку виробництва (підвищення загальноосвітнього і професійного рівня працівників, поліпшення умов праці і техніки безпеки, підвищення культури виробництва).

Серед усіх факторів підвищення ефективності та посилення інтенсифікації виробництва вирішальне місце належить науково-технічному прогресу та активізації людської діяльності, посилення особистісного фактора (комунікації, співпраця, координація, прихильність справі), підвищенню ролі людей у виробничому процесі. Всі інші фактори знаходяться у взаємозалежності від цих вирішальних чинників.

Найбільш різноманітною та важливою є група внутрішньовиробничих чинників в масштабі підприємства. Їх кількість і зміст специфічні для кожного підприємства залежно від його спеціалізації, структури, часу функціонування, поточних і перспективних завдань.

Кількісна оцінка внутрішньовиробничих чинників дається в плані технічного і організаційного

вдосконалення виробництва – зниження трудомісткості і зростання продуктивності праці, зменшення матеріалоемності, економія матеріальних ресурсів, економія від зниження витрат виробництва, приріст прибутку та рентабельності, приріст виробничих потужностей і випуску продукції, економічний ефект від реалізації заходів, а також конкретні розміри капітальних витрат і терміни реалізації заходів.

1) Інновації. Найважливішим фактором підвищення ефективності виробництва був і залишається науково-технічний прогрес (далі НТП). До останнього часу НТП відбувався еволюційно. Перевага віддавалася вдосконаленню вже існуючих технологій, часткової модернізації машин і устаткування. Такі заходи давали певну, але незначну віддачу. У сучасних умовах формування ринкових відносин потрібні революційні, якісні зміни, перехід до принципово нових технологій, до техніки наступних поколінь – докорінне переозброєння підприємства на основі новітніх досягнень науки і техніки. Найважливіші напрямки НТП:

- широке освоєння прогресивних технологій;
- автоматизація виробництва;
- створення використання нових видів матеріалів.

Основною проблемою є фінансування науково-технічного прогресу, переозброєння підприємства, впровадження нових сучасних конкурентоспроможних технологій, комплексної механізації і автоматизації виробничого процесу і управління, використання прогресивних форм організації виробництва і праці, всього того, що з'являється в цілях підвищення конкурентоспроможності та є найактуальнішим, важливим і необхідним.

Джерелами фінансування науково-технічного прогресу промислового виробництва є:

- власні кошти підприємств і, перш за все прибуток, що залишається в їх розпорядженні;
- державні кошти;
- вітчизняні інвестори;
- зарубіжні інвестори.

На даний момент багато підприємств знаходяться у фінансовій скруті. Тому фінансування науково-технічного прогресу з власних коштів обмежена. Як би не було важко, підприємства повинні, в першу чергу, спрямувати прибуток та інші фінансові кошти на технічне переозброєння, інноваційну діяльність та інші актуальні напрями науково-технічного прогресу.

Важливим джерелом фінансування науково-технічного прогресу підприємств повинні стати інвестори, як вітчизняні, так і зарубіжні. Для закордонних інвесторів повинні бути створені привабливі умови.

З економічної точки зору інвестиції в науково-технічний прогрес взагалі привабливі. Все, що вкладається в науково-технічний прогрес, як правило, повертається в кілька разів швидше, ніж в інші сфери.

2) Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, оказують найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції або надання послуг. За принципом ланцюгової реакції вони викликають суттєві зміни в технічному рівні і

продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці і кваліфікації кадрів тощо.

Технічному устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності, перш за все виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

Матеріали і енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

3) Вироби. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останнього повинен відповідати корисної вартості, тобто ціни, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Однак для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, в потрібний час і за добре обдуману ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності повинен стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

4) Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, фахівці, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому обумовлюються дієвим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтримкою сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

5) Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а, отже, вищий рівень ефективності виробничої системи.

6) Методи роботи. При переваженні трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду [5].

Стиль управління, який з'єднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, якою мірою будуть враховуватися зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві [2].

7) Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. В даний час всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств дає належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах:

- технології, наукових дослідженнях і розробках, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій);

- склад і технічний рівень основних фондів (основного капіталу);

- масштаби виробництва та діяльності (переважно за рахунок деконцентрації з допомогою освіти малих і середніх підприємств і організацій);

- моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях;

- склад персоналу за ознаками статі, освіти і т.д.

Лише вмале використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити відповідні темпи зростання ефективності виробничо-господарської діяльності.

Висновки за результатами дослідження.

Підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства – одна з центральних проблем економіки.

Сутність ефективності виробничо-господарської діяльності трактується більшістю економістів як досягнення максимальних результатів в інтересах суспільства при мінімально можливих витратах.

Найважливішою попередньою умовою створення цілісного та ефективного господарського механізму, адаптації підприємств до умов регульованого ринку є подальша розробка комплексу теоретичних і методичних питань у плануванні та обліку. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Основною проблемою створення та подальше використання інновацій є недостатність фінансування досліджень у всіх сферах. На сьогоднішній день кращим рішенням даної проблеми може стати інвестування як національне, так і зарубіжне, але для цього потрібно створити привабливі умови.

Особлива вагомість проблеми ефективності виробництва зумовлює необхідність правильно

враховувати і аналізувати рівень і масштаби ефективності всіх засобів і елементів виробництва. Визначення ефективності вимагає застосування методів кількісного аналізу і виміру, що передбачає встановлення критерію економічної ефективності.

Список літератури

1. Визначення пріоритетних напрямків залучення інновацій у діяльність підприємства / *Александров В.В., Цюпка Д.А.* // Вісник НТУ «ХПІ» Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». - 2015 р.-№26.-С. 33-38.
2. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент: Учебник. – е изд. перераб. и доп. – Москва: Дело, 2001.
3. *Пугачев В.П.* Руководство персоналом организации. Учебник для вузов по спец. «Менеджмент». – Москва: «Аспект пресс», – 2003.
4. *Александрова В.А.* Методический подход управления сквозными бизнес-процессами предприятия на основе использования методов DATA MINING. Бизнес Информ. – Х. –2014. - №12.
5. *Старовойтов М.К., Фомин П.А.* Практический инструментальный организации управления промышленным предприятием. Монография. Москва: Высшая школа, 2002.

References (transliterated)

1. Vyznachennya pryoritetnih napryamkiv zaluchennya innovatsiy u diyalnist pidpriemstva [Determination of priority directions bringing in innovations is in activity of enterprise] / *Aleksandrov V. V., Tsyupka D.A.*// Bulletin of National technical university «Kharkov polytechnic institute» (economic sciences). – Kharkov : NTU "KhPI", 2015. – No. 26 – P.33-38.
2. *Fatkhutdinov R. A. Strategic Management: A Textbook.* - ed. Pererab. And additional. - Moscow: The Case, 2001.
3. *Pugachev V.P. Management of the personnel of the organization. Textbook for high schools on spec. "Management".* - Moscow: "Aspect press", - 2003.
4. *Aleksandrova V.A. Methodical approach of management through business – processes of enterprise on the basis use methods of DATA MINING.* Business of Inform. – Kh. –2014. - №12.
5. *Starovoitov M.K., Fomin P.A. Practical tools for organizing the management of an industrial enterprise.* Monograph. Moscow: High School, 2002.

Надійшла (received) 23.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Визначення чинників впливу на зростання ефективності роботи підприємства / В. В. Александров, А. В. Василенко, А. П. Дергач/ Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 57-62 . Бібліогр. 5 назв. – ISSN 2519-4461.

Определение факторов влияния на рост эффективности работы предприятия / В. В. Александров, А. В. Василенко, А. П. Дергач/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 57-62 . Библиогр.: 5 названий. – ISSN 2519-4461.

Determination of the factors of influence on the growth efficiency of the enterprise's work / V. V. Aleksandrov, A. V. Vasilenko, A. P. Dergach/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 57-62 . Bibliogr.: 5 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Александров Віталій Володимирович – асистент кафедри «Економіка та маркетингу», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.:(099) 186-90-01, e-mail: alexsandrov_v@i.ua

Александров Віталій Владимирович – асистент кафедри «Економіка и маркетинга», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; тел.: (099) 186-90-01, e-mail: alexsandrov_v@i.ua

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

Василенко Артем Валерійович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент магістр; тел.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ua.

Василенко Артем Валериевич – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент магістр; тел.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ru.

Vasilenko Artem Valerievich – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student master; тел.: (093) 587-56-47; e-mail: artem.vasilenco@yandex.ru.

Дергач Аріна Павлівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент магістр; тел.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.ru

Дергач Арина Павловна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент магістр; тел.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.ru

Dergach Arina Pavlovna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student master; тел.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.ru

УДК 338.512

А. П. ДЕРГАЧ, С. О. ВАСИЛЬЦОВА

СТРАТЕГІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ

Будь-яке підприємство намагається отримати більший дохід від своєї діяльності, і, отже, скоротити витрати на виробництво і реалізацію продукції. Тому облік і оптимізація витрат є одним з найважливіших аспектів в діяльності підприємства. Особливо це важливо в умовах нестабільності і кризи. У даній статті розглядаються класифікація витрат на підприємстві, їх складова в собівартості продукції, аспекти формування витрат підприємства. Собівартість являє собою грошову форму вираження витрат і характеризує ступінь використання ресурсів на підприємстві, тому є одним з найважливіших показників ефективності діяльності. Результатом роботи є розробка стратегії підприємства в кризовій ситуації. Його основою є зниження собівартості продукції за рахунок оптимізації витрат.

Ключові слова: підприємство, собівартість, оптимізація витрат.

Любое предприятие старается получить как можно больший доход от своей деятельности, и, следовательно, сократить затраты на производство и реализацию продукции. Поэтому учёт и оптимизация затрат является одним из важнейших аспектов в деятельности предприятия. Особенно это важно в условиях нестабильности и кризиса. В данной статье рассматриваются классификация затрат на предприятии, их составляющая в себестоимости продукции, аспекты формирования затрат предприятия. Себестоимость представляет собой денежную форму выражения затрат и характеризует степень использования ресурсов на предприятии, поэтому является одним из важнейших показателей эффективности деятельности. Результатом работы является разработка стратегии предприятия в кризисной ситуации. Его основой является снижение себестоимости продукции за счёт оптимизации затрат.

Ключевые слова: предприятие, себестоимость, оптимизация затрат.

Every company is trying to get more income from their operation, and therefore reduce the production costs and production release. Therefore, accounting and optimization are one of the most important aspects of the enterprise. It is especially in conditions of instability and crisis. This article discusses costs of classification in the enterprise, their constituent in the cost price, aspects of formation of consumption. Cost price is a monetary expression of consumption and characterizes measure of resources utilization of enterprise, therefore one of the most important performance indicators. Result is development of company's strategy in crisis situation, It based on reduction of product cost through cost optimization.

Keywords: enterprise, cost price, cost optimization.

Вступ.

Антикризове управління підприємством – це процес використання процедур і методів, які спрямовані на оздоровлення господарської та фінансової діяльності підприємства. Антикризове управління покликане забезпечити такі умови, при яких поточні фінансові труднощі підприємства не стануть постійними. Основні фактори, що призводять до кризових ситуацій на підприємстві, при яких необхідно антикризове управління, ділять на дві групи: внутрішні і зовнішні. Зовнішні відбуваються незалежно від діяльності підприємства: інфляція, зростання податків, зміна влади, зміни в законодавстві, війна або форс-мажорні ситуації тощо.

Внутрішні з'являються в процесі діяльності підприємства і їх можна поділити на групи:

1) Управлінська група, включає в себе: неефективний менеджмент; високий ступінь комерційного ризику; недооцінка кон'юнктури ринку; неякісний управлінський і бухгалтерський облік.

2) Виробнича група, включає в себе: не високу продуктивність праці при високому зносі ОС і великих енерговитратах.

3) Ринкова група, включає в себе: надмірну залежність від постачальників і покупців; неконкурентоспроможність продукції, що випускається.

Всі заходи і антикризова стратегія для кожного підприємства розробляється персонально. Дуже важливо своєчасно виявляти кризові прояви, що відбиваються на діяльності організації. Це дозволить швидко мобілізувати весь її потенціал для подолання несприятливих наслідків. Антикризове управління підприємством характеризується своїми принципами,

відмінними від позицій звичайного управління [1].

Постановка проблеми.

Кожен новий підприємець, який відкриває свою фірму повинен не тільки сформувати основну місію організації, але й розробити план дій у разі виникнення кризової ситуації.

Розробкою стратегій стосовно антикризового управління повинні займатися спеціалісти в цій області, а також вище керівництво організації.

Стратегій, які можуть бути створені та використані у період кризи на підприємствах – безліч.

Одною з найефективніших стратегій у складний період, і не тільки, для усіх підприємств є стратегія оптимізації витрат, тобто їх зниження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання пов'язані з дослідженням проблематики оптимізації витрат на підприємстві знайшло своє відображення у працях таких вітчизняних економістів, як: Я.В. Леонов, Ю.С. Герасименко, Я.Д. Качмарик, О.М. Костенко, К.Ф. Ковальчук та інших. Але багато питань щодо управління витратами потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу.

При розробці стратегії антикризового управління підприємством, яка ґрунтується на оптимізації витрат слід врахувати усі аспекти, що формують витрати підприємства.

Витрати виникають у процесі формування і використання ресурсів для досягнення певної мети. Зазвичай вони є різноспрямованими, поділяються на інвестиційні та поточні (операційні), пов'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї місії – виготовлення продукції або наданням послуг [2].

Поточні витрати чинників виробництва бувають

циклічними і безперервними. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукції (витрати на матеріали, заробітну плату, виробничих працівників, інструменти та ін), другі існують постійно і незалежно від виробництва (утримання приміщень, споруд, обладнання, управлінського персоналу тощо).

Витрати виражаються в натуральній і грошовій формах. Планування та облік витрат факторів виробництва в натуральній формі (кількість, маса, довжина тощо) мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Однак для оцінки результатів більш важливим є грошове вимірювання витрат. Будь-які витрати спрямовані на досягнення певного результату – це виправдовує їхню доцільність. Стосовно виробничого підприємства, цей загальний принцип діяльності, покладений в основу визначення собівартості продукції, виражається формулою «Витрати-Випуск». Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції [3].

Собівартість продукції комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а, отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Чим краще працює підприємство, чим успішніше воно удосконалює техніку, технологію і організацію виробництва, інтенсивніше використовує ресурси, які використовуються, тим нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість продукції є одним з важливих показників ефективності виробництва.

Важливе значення має склад включення в собівартість витрат, які відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості і прибутку. Тому питання про склад витрат, що включаються у собівартість продукції, є питанням розподілу їх між зазначеними джерелами.

До собівартості продукції включають:

- витрати на підготовку і освоєння виробництва;
- витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, обумовлені технологією та організацією виробництва;
- витрати на оплату праці;
- витрати, зв'язані з використанням природної сировини;
- витрати некапітального характеру, пов'язані з вдосконаленням технології організації виробництва, а також з поліпшенням якості продукції;
- витрати, зв'язані з винахідництвом, технічним удосконаленням і раціоналізаторськими пропозиціями;
- витрати по обслуговуванню виробничого процесу (поточного, середнього і капітального ремонт);
- витрати по забезпеченню нормальних умов праці і охорони та техніки безпеки;
- витрати, зв'язані з набором робочої сили;
- поточні витрати, пов'язані з утриманням і експлуатацією фондів природоохоронного призначення;
- витрати, зв'язані з підготовкою та перепідготовкою кадрів;
- витрати, передбачені законодавством про працю (оплату відпусток, компенсації і т.д.);

– відрахування на державне соціальне страхування і пенсійне забезпечення, до державного фонду зайнятості від витрат на оплату праці працівників;

– відрахування по страхуванню майна підприємства;

– витрати на оплату відсотків по короткостроковим позикам банків, оплата послуг банків;

– витрати по гарантійному обслуговуванню;

– витрати, пов'язані із збутом продукції (упаковка, зберігання, транспортування);

– витрати на відновлення основних виробничих фондів (амортизація на повне відновлення);

– знос (амортизація) по нематеріальних активах;

– витрати від браку;

– втрати від простоїв з внутрішньовиробничих причин.

Величина цих витрат залежить від цін на ресурси, необхідних для виробництва товарів, а також від технології їх використання.

В собівартість продукції включають витрати за певними функціональними напрямками діяльності виробничого підприємства.

При плануванні, обліку та аналізі використовується класифікація витрат за певними ознаками. Основними з них є ступінь однорідності витрат, можливість їх визначення для окремих різновидів продукції.

За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні та комплексні. Елементні витрати є однорідними за складом, мають єдиний економічний зміст і класифікуються як первинні (матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування та ін.) [4].

Комплексні витрати є різноманітними за складом, охоплюють кілька елементів витрат. Їх групують по економічному призначенню при калькулюванні та організації внутрішнього виробничого економічного управління (загальновиробничих, адміністративних витрат, витрат на збут; витрат браку продукції).

Постійні витрати є функцією часу, їх загальна величина не залежить від кількості виготовленої продукції. Вони стрибкоподібно змінюються лише при суттєвій зміні виробничої та організаційної структури підприємства.

Змінні витрати – це витрати, загальна величина яких за певний період залежить від обсягу виробництва продукції. У свою чергу, в їх складі виділяють витрати пропорційні і непропорційні. Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва (витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, а також відрядну заробітну плату робітників). Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі і дегресуючі.

Прогресуючі витрати зростають в більшій мірі, ніж обсяг виробництва. Вони виникають тоді, коли зростання обсягу виробництва вимагає більших витрат на одиницю продукції (витрати на відрядної-прогресивну оплату праці, додаткові рекламно-торгові витрати). Зростання дегресуючих витрат відстає від збільшення обсягу виробництва. Дегресуючими зазвичай є витрати на експлуатацію машин і обладнання, різноманітний інструмент [5].

Основні результати дослідження.

Врахувавши усі витрати, які стосуються підприємства, можна розробити план на кризовий випадок. До цього плану повинні входити вже конкретні заходи щодо зниження собівартості, ті роботи, на яких можна заощадити гроші фірми, чи ті види діяльності, роботу яких можна зупинити на невизначений термін або зовсім скасувати.

До аспектів, витрати, на які слід зменшити у першу чергу та ризики пов'язані з цим, можна віднести:

1) Витрат на навчання на семінарах, курсах, тренінгах, на відвідування конференцій і форумів.

Відвідування співробітниками і менеджерами навчальних програм (семінари, тренінги, курси, стажування), ділових і професійних заходів (конференції, форуми, круглі столи, симпозіуми) при правильній організації роботи представника організації дає компанії величезний прямий і непрямий ефект, багаторазово перекирає понесені витрати.

Позитивні аспекти, які втрачаються:

– купівля нових технологічних, ділових, галузевих, професійних знань, важливих для розвитку підприємства;

– обмін інформацією та досвідом з колегами з інших підприємств і галузей;

– сильний енергетичний імпульс робітника, що дозволяє йому значно збільшити його продуктивність, ефективність і ініціативність.

2) Витрати на зв'язок і Інтернет.

З одного боку, це може виявитися правильним по відношенню до перевитрат в підрозділах, в компетенції яких не входять зовнішні комунікації. Але щодо лімітів телефонних розмов для підрозділів маркетингу, збуту, постачання, ефективність роботи яких в значній мірі залежить від інтенсивності міжнародних комунікацій, ситуація повинна бути прямо протилежною.

3) Витрати на далекі і закордонні відрядження.

Переговори під час відряджень – це один з найефективніших інструментів просування продукції підприємства, встановлення ділових відносин з партнерами. Тому, особливо при настанні кризових явищ, на підприємстві рекомендується інтенсифікувати роботу з відрядженнями, відправити в далекі краї більше менеджерів і на більш тривалий час.

4) Витрат на залучення зовнішніх консультантів і незалежних експертів.

Погляд на проблему з боку завжди дозволяє отримати набагато більш об'єктивну, незалежну інформацію, необхідну для вирішення даної проблеми. Залучення консультантів і незалежних експертів завжди дає величезний зовнішній імпульс розвитку бізнесу. Особливо це актуально в критичні моменти, коли необхідно діяти і швидко, і розумно.

5) Витрати на рекламу.

Зменшення витрат на рекламу не призведе до тактичних і стратегічних втрат тільки в тому випадку, коли підприємство знайде інші, більш дешеві і умовно безкоштовні методи реклами, просування, інформування покупців, споживачів, партнерів про свої бізнес-пропозиції. Це можуть бути методи «партизанського маркетингу», «реклами без реклами» тощо.

Аспекти діяльності фірми, витрати на які треба зменшувати в останню чергу і які ризики пов'язані з цим:

1) Витрат на утримання запасів.

Скорочення даної статті витрат збільшує логістичні та виробничі ризики, які в період кризи збільшуються і самі по собі. Період кризи пов'язаний з припиненням роботи і навіть закриттям багатьох виробничих компаній. Якщо такі проблеми будуть і у постачальників підприємства, збої можуть відбуватися і у перевізників.

2) Витрати на технічне обслуговування, ремонт.

Скорочення даної статті витрат також збільшує виробничі ризики, ставлячи згодом під сумнів самі виробничі процеси. Коли обладнання, працює без ремонтів і «на знос», під час кризи обладнання може виявитися на початку економічного підйому, який неодмінно рано чи пізно змінить кризовий період, уже непрацездатним. Коли економіка почне зростати, компанія не зможе використовувати переваги і можливості економічного зростання.

3) Витрати на контроль за якістю.

У разі застосування цього методу, підприємство може виявитися на грані банкруства через не конкурентоспроможність виготовляємої продукції або через втрату споживачів.

4) Витрати на утримання персоналу.

Витрати на утримання персоналу потрібно знижувати в першу чергу в тих галузях, в яких під час економічного буму, що передувало кризі, сталося необґрунтоване зростання заробітних плат, не підкріплене зростанням продуктивності праці і зростанням ефективності виробництва. Зниження цих витрат в першу чергу пов'язано зі зменшенням премій та надбавок. Однак, якщо в матеріальному стимулюванні не дати інших альтернатив, може статися різке падіння продуктивності праці.

Так звані «універсальні» витрати, які можна безпечно зменшувати без будь-яких значних втрат в довгостроковому і в короткостроковому плані:

– усунення втрат на виробництві: економія палива, електроенергії, сировини, матеріалів. Впровадження технологій «бережливого виробництва»;

– скорочення витрат на «підтримку високого статусу». Це може бути і переїзд в менш престижний і менш дорогий офіс. «Ущільнення» служб, підрозділів, персоналу в займаних приміщеннях, відмова від зайвих площ і здача їх в оренду, суборенду тощо. Це також може бути і зниження витрат на службовий автотранспорт;

– відмова від виплат дивідендів засновникам і акціонерам на користь зміцнення фінансових позицій, створення стабілізаційного фонду підприємства, для виживання компанії в кризовий період;

– цілий розділ так званих «прихованих або неявних витрат», про які всі забувають. Це витрати не одержаної або упущеної вигоди;

– різноманітні офісні витрати;

– витрати на купівлю підприємством комплектуючі та матеріали. Загальноприйнятим механізмом у всьому цивілізованому світі вважається поступове планомірне зменшення вартості механізмів вузлів, і комплектуючих давно випущених зразків обладнання [6].

Висновки.

Антикризове управління представляє собою систему управління підприємством, спрямовану на усунення несприятливої ситуації для підприємства шляхом

реалізації стратегічної програми, що дозволяє усунути труднощі, спираючись на власні ресурси компанії.

Зниження собівартості продукції - найважливіший момент в діяльності підприємства. В умовах кризової ситуації зниження собівартості є одним з ефективних способів подолання труднощів і зміцнення позицій компанії на ринку. Але важливо не просто знижувати витрати, а оптимізувати їх.

Розробляти план для подолання кризи можна тільки після врахування всіх витрат. Він буде включати в себе необхідні способи зниження витрат, які підходять під конкретну ситуацію. У процесі складання такого плану необхідно виділити пріоритетні групи витрат і ті, що будуть підлягати зниженню в останню чергу, а також «універсальні» витрати, які можна безпечно зменшувати без будь-яких значних втрат. Саме такий розподіл дозволить ефективно оптимізувати витрати.

Список літератури

1. Антикризисное управління підприємством: [Електронний ресурс]. URL: <http://ukrguru.ru/biznes/101439-antikrizisove-upravlinnja-pidpriemstvom-ponjattja-ta.html> (Дата звернення: 25.05.2017).

2. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. – Москва: Юристъ, 2003.
3. Кулашина Г.Д. «Статистика товарного обращения».– Москва: Финансы и статисти-стика, 2002.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия связи. – 3-е изд. – Москва: Эксперспектива, 2002.
5. Пиндайк Р. ,Рубинфельд. «Микроэкономика». – Москва: Экономика, 2002.
6. Першочергові витрати: [Електронний ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/management/finance/cost/crisis_optimization.shtml

References (transliterated)

1. Crisis management now: [Electronic resource]. URL: <http://ukrguru.ru/biznes/101439-antikrizisove-upravlinnja-pidpriemstvom-ponjattja-ta.html> (Date of appeal: 25.05.2017).
2. Borisov EF *Economic theory*: Textbook. - Moscow: Lawyer, 2003.
3. Kulashina G.D. "Statistics of commodity circulation." - Moscow: Finance and Statistics, 2002.
4. Savitskaya G. V. Analysis of the economic activity of the communications enterprise. - 3rd ed. - Moscow: Ecoperspektiva, 2002.
5. Pindyk R., Rubinfeld. "Microeconomics". - Moscow: The Economy, 2002.
6. Priority costs: [Electronic resource]. URL: http://www.cfin.ru/management/finance/cost/crisis_optimization.shtml

Надійшла (received) 24.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Стратегія оптимізації витрат на підприємстві в умовах кризи / А. П. Дергач, С. О. Васильцова/ Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 63-66 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Стратегия оптимизации затрат в условиях кризиса / А. П. Дергач, С. А. Васильцова/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 63-66 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

Strategy of the cost optimization on the enterprise in conditions of the crisis / A. P. Dergach, S. O. Vasytsova/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 63-66 . Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Дергач Аріна Павлівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент магістр; тел.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.ru

Дергач Аріна Павлівна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент магистр; тел.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.ru

Dergach Arina Pavlovna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student master; tel.: (098) 202-20-26; e-mail: arina_dergach@mail.r

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

Васильцова Светлана Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и маркетинга», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; тел.: (097) 737-59-74; e-mail: svetifom@gmail.com

Vasytsova Svitlana Oleksandrivna – candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Economics and Marketing», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»; tel.: (097) 511-03-17; e-mail: svetifom@gmail.com

УДК 338.512

*Т.О.ВОЛОШИНА, Т.В.РОМАНЧИК***РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ТА ЕКОНОМІЇ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ З БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ**

Грошове вираження використання економічних ресурсів фірми для випуску і реалізації продукції або надання послуг називається витратами виробництва або собівартістю послуги. У даній статті розглянуто витрати підприємства з будівельно-монтажних робіт повітряних високовольтних ліній електропередач, а саме витрати на перебезування техніки (перегін з бази до місця будівництва об'єктів) та спосіб їх зниження. Природно, такі витрати повинні повністю компенсувати замовник, але це може бути здійснено тільки при включенні вартості перебезування до кошторису. Але є такі механізми, для яких подібні нормативи відсутні. Тому у статті запропоновано знизити витрати підприємства завдяки орендуванню транспортних засобів на місці будівництва об'єктів замість їх перевезення. Результатом впровадження даної технології стало скорочення транспортних витрат. Тобто при порівнянні суми витрат на використання об'єктів орендованої та власної техніки виявилось, що при великій відстані об'єкту вигідніше використовувати саме орендовану спеціалізовану техніку за місцем будівлі ліній електропередач.

Ключові слова: витрати, перебезування, орендована техніка, ефективність.

Денежное выражение использования экономических ресурсов фирмы для выпуска и реализации продукции или оказания услуг называется издержками производства или себестоимостью услуги. В данной статье рассмотрены расходы предприятия на строительно-монтажные работы воздушных высоковольтных линий электропередач, а именно затраты на перебазирование техники (перегон с базы до места строительства объектов) и способ их снижения. Естественно, такие расходы должен полностью компенсировать заказчик, но это может быть осуществлено только при включении стоимости перебазирования в смету. Однако, есть такие механизмы, для которых подобные нормативы отсутствуют. Поэтому в статье предложено снизить расходы предприятия путем аренды транспортных средств на месте строительства объектов вместо их перевозки. Результатом внедрения данной технологии стало сокращение транспортных расходов. То есть при сравнении суммы затрат на использование объектов арендуемой и собственной техники оказалось, что при большом расстоянии объекта выгоднее использовать именно арендованную специализированную технику по месту строительства линий электропередач.

Ключевые слова: затраты, перебазирование, арендованная техника, эффективность.

Monetary terms of using of economic resources of the company for production and sale of products or services is called the production costs or service cost. This article describes the enterprise expenses of construction and assembly work of high-voltage overhead electric power lines, namely, the costs of the relocation of equipment (stage from the base to the construction site of objects) and the way to reduce them. Naturally, such costs should be completely compensated by the customer, but it can only be done by including the cost of relocation into the estimate. But there are mechanisms for which such norms are absent. Therefore, the article proposed to reduce the costs of the enterprise by renting vehicles at the site of construction of the objects instead of their transportation. The result of introduction of this technology was the reduction of transportation costs. That is, when comparing the costs on the use of leased objects and own equipment, it turned out that for a large distance the object is more profitable to use rented specialized equipment at the site of construction of power lines.

Key words: costs, relocation, leased equipment, efficiency.

Вступ.

Метою кожного підприємства є досягнення економічного ефекту. Для кожного ринкового суб'єкту економічний ефект виражається у досягненні успіхів основного виду діяльності, наприклад, підвищення прибутковості, зменшення собівартості, поліпшення якості тощо. Усі підприємства прагнуть максимізувати свій прибуток, для цього потрібно проаналізувати собівартість, витрати на реалізацію продукції або послуг, резерви зниження собівартості та впровадити заходи щодо зниження витрат на підприємстві. Тільки комплексно аналізуючи витрати на виробництво, точно визначаючи резерви їх зниження, підприємство зможе досягти своєї мети, а саме зниження собівартості.

Економіка комерційної організації, як і будь-якої іншої підприємницької структури, будується на принципах порівняння в грошовій формі доходів від виробничої діяльності та витрат, пов'язаних з її здійсненням. Порівняння доходів і витрат дозволяє оцінити ефективність роботи організації. Дослідження та оцінка ефективності управління витратами є важливою функцією управління виробництвом, так як зниження даних економічних показників призводить до збільшення прибутку підприємства [1].

В. Г. Лебедєв, Т. Г. Дроздова і В. П. Куртарєв вважають, що витрати – це економічний показник, який характеризує об'єм ресурсів у грошовому

вираженні за певний період часу, використаних на виробництво та збут продукції або послуг, що відображає їх у складі собівартості продукції, робіт, послуг [2].

До витрат, які безпосередньо пов'язані з наданням послуг, відносять витрати:

- на оплату праці персоналу, зайнятого в наданні послуги;
- на придбання матеріальних засобів, споживаних в процесі надання послуги;
- інші нормативні витрати, пов'язані з наданням послуги.

Дослідження згаданих показників повинно забезпечити такий обсяг виручки від надання послуг, щоб покрити витрати і забезпечити належний прибуток. Прибуток є рушійним мотивом підприємницької діяльності, проте досягнення цілей підприємства сильно залежить від величини витрат. Тому витрати організації є найважливішим блоком економічного аналізу.

Отже, чим нижчі витрати підприємства, тим вищий прибуток, а даний аспект є головним показником ефективної діяльності підприємства. Тому керівництво прикладає немалі зусилля у напрямку зниження витрат.

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Витрати на підприємстві вивчалися багатьма економістами, в тому числі і К. Марксом. Однак у К. Маркса мета була особливою. Він прагнув всебічно розглянути аспекти експлуатації найманої праці. За допомогою дослідження суті витрат Маркс виходить на іншу проблему – аналіз утворення середньої норми прибутку на рівновеликий капітал.

Сучасні економісти розглядають витрати організації з точки зору підприємця. При вирішенні завдань, що обґрунтовують оптимальну стратегію фірми, досягається мета обґрунтування принципу отримання рівного доходу на кожну гривню, витрачену на покупку будь-якого фактора виробництва або надання послуги. Таким чином, сучасні економісти отримали той самий результат, що і К. Маркс, – утворення середньої норми прибутку [3].

Важливу роль в управлінні собівартістю грає економічний аналіз, який дозволяє оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням собівартості продукції або послуги, виявити недоліки, резерви поліпшення використання ресурсів і прийняти відповідні управлінські рішення.

Особливої актуальності проблема методики аналізу витрат на надання послуг і собівартості набуває на сучасному етапі. Багато вітчизняних і зарубіжних економістів досліджують проблеми методики аналізу витрат: Івашкевич В. Б., Дусаєва Е. М., Карпова Т. П., Бере Г., Купер Р., Джонсон Т., Каплан Р.

Ефективний аналіз витрат можливий тільки в комплексі з іншими основними елементами менеджменту підприємства, який включає операції, які відображають прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі аналізу та забезпечення його виконання на основі певної аналітичної інформації [4].

Також у навчальній економічній літературі представлено безліч методик, що дозволяють проаналізувати витрати на виробництва та послуги підприємства, наприклад методики Бороненкова С. А., Любушина Н. П., Скамая Л. Г., Савицької Г. В. [5].

Мета статті.

Визначення економії коштів на підприємстві з будівельно-монтажних робіт за рахунок відмови від перебазування спеціалізованої техніки та взяття її в оренду на місці дислокації.

Постановка проблеми.

Витрати на підприємстві грають важливу роль у формуванні бюджету. У сучасних економічних умовах складним питанням залишається пошук резервів зниження витрат. Воно дуже актуально, так як його рішення дозволяє кожному конкретному підприємству вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції, побудувати міцне і сильне підприємство, яке буде мати хороший економічний потенціал. Тому якщо витрати не контролювати, не відстежувати, не намагатися їх скоротити (при необхідності), то надалі на будь-якому підприємстві можемо спостерігати негативну тенденцію до зниження по багатьом фінансовим показникам, наприклад, зниження прибутку, рентабельності підприємства. У даній статті

розглядається специфічний вид підприємства, котре займається будівельно-монтажними роботами по капітальному будівництву, капітальному ремонту та реконструкції повітряних високовольтних ліній електропередач, виробництвом металоконструкцій. Тому при здійсненні підрядником будівельно-монтажних робіт (БМР) віддалено від основного місця дислокації його будівельної техніки, неминуче виникають витрати на перебазування необхідних для будівництва машин і механізмів. Це несе за собою великі витрати, які можна зменшити.

Основні результати дослідження.

Зниженню витрат на підприємстві, а саме собівартості, сприяє зменшення транспортних витрат (шляхом використання матеріальних ресурсів місцевого виготовлення, найбільш дешевого виду транспорту) та інших витрат по збуту продукції або послуг [6].

Отже, при здійсненні підрядником будівельно-монтажних робіт (БМР) віддалено від основного місця дислокації його будівельної техніки, неминуче виникають витрати на перебазування необхідних для будівництва машин і механізмів. Природно, такі витрати повинен повністю компенсувати замовник, але тільки при включенні вартості перебазування до кошторису.

Є такі механізми, для яких подібні нормативи відсутні. Відстежити їх дозволяє ретельний перегляд методичних вказівок та нормативної документації [7].

У даній статті розглянуто у якості прикладу підприємство «Укрелектромережбуд», в якому одним з показників витрат на об'єкті є перебазування техніки (перегін з бази, яка знаходиться в м. Бахмут до місця будівництва об'єктів).

ТОВ «Укрелектромережбуд» орієнтовано на будівельно-монтажні роботи з капітального будівництва, капітального ремонту та реконструкції повітряних високовольтних ліній електропередач, виробництво металоконструкцій. Відмінною особливістю будівництва від всіх інших галузей є те, що кінцевий продукт завжди нерухомий щодо землі, індивідуальний (навіть якщо об'єкти побудовані за одним і тим же проектом), розрахований на тривалу експлуатацію.

Згідно з укладеними договорами у 2015 році ТОВ «Укрелектромережбуд» 70% робіт виконувало в Дніпропетровській області. Перегін техніки в один бік становить 510 км. Підприємство отримує великі витрати в зв'язку з перебазуванням техніки. А так як у 2017 році планується виконання робіт в Київській та Чернігівських областях, було прийнято рішення про оренду транспортних засобів.

Основні механізми, які беруть участь в будівництві ліній електропередач: телевежа ТВ – 26, автокран КС 4561 16т, екскаватор Татра УДС114, буроустановка МРК-750.

Орієнтовну вартість перегону техніки до Дніпропетровської області розглянуто у таблиці 1.

Таблиця 1 – Орієнтовна вартість перегону техніки.

Найменування механізмів	Вартість перегону техніки, грн.
Телевежа ТВ – 26	7 175,41
Автокран КС 4561 16т	9 501,37
Екскаватор Татра УДС114	7 688,76
Бурова установка МРК-750	7 833,49
Всього:	32 199,03

Щомісячна вартість робіт 4-х механізмів при 22 робочих днях представлена у таблиці 2.

Таблиця 2 – Щомісячна вартість робіт механізмів.

Найменування механізмів	Вартість робіт механізмів, грн..
Телевежа ТВ – 26	90 205,14
Автокран КС 4561 16т	190 445,78
ЕкскаваторТатра УДС114	105 658,78
Бурова установка МРК-750	96 658,78
Всього:	411 968,40

Загальна сума витрат на перегін техніки та її експлуатацію на об'єкті склала:

411 968,40 грн. (робота) +32 199,03 (перебазування) = 444 167,43 грн.

У зв'язку зі збільшенням відстані перебазування техніки в Київську та Чернігівську області можливий варіант оренди спеціалізованої техніки за місцем побудови та встановлення ліній електропередач.

Згідно комерційних припущень по регіонах, орієнтовна вартість орендованої техніки представлена у таблиці 3.

Таблиця 3 – Вартість орендованої техніки.

Найменування механізмів	Вартість орендованої техніки, грн./год.
Телевежа ТВ – 26	510
Автокран КС 4561 16т	690
Екскаватор Татра УДС114	610
Бурова установка МРК-750	560

У перерахунку на місячні витрати:

Телевежа ТВ – 26:

510 грн. / год. * 22 дн. * 8 год. = 89 760 грн.

Автокран КС 4561 16т:

690 грн. / год. * 22 дн. * 8 год. = 121 440 грн.

Екскаватор Татра УДС114:

600 грн. / год. * 22 дн. * 8 год. = 107 360 грн.

Бурова установка МРК-750:

560 грн. / год. * 22 дн. * 8 год. = 96 800 грн.

Порівняння витрат роботи механізмів від використання орендованої техніки наведено у таблиці 4.

Таблиця 4 – Витрати на експлуатацію техніки на ТОВ «Укрелектромережбуд»

Найменування механізмів	Витрати на роботу механізмів власної техніки, грн.	Витрати на роботу механізмів орендованої техніки, грн.	Відхилення, грн.
Телевежа ТВ – 26	90 205,14	89 760,00	-445,14
Автокран КС 4561 16т	119 445,78	121 440,00	+1 994,22
Екскаватор Татра УДС114	105 658,78	107 360,00	+1701,22
Бурова установка МРК-750	96 658,70	96 800,00	+141,30
Всього	411 968,40	415 360,00	+3 391,60

Можна зауважити, що витрати на роботу орендованої техніки не зовсім відрізняються від витрат власної. Це можна пояснити тим, що підприємство бере техніку у дочірньої організації, тим самим ціна за оренду спеціалізованої техніки виходить нижча, ніж у сторонньої організації, і вона приблизно дорівнює витратам на роботу механізмів власної техніки.

Розрахункова економія коштів від оренди техніки за місяць становить:

32 199,03 (перебазування) + (- 3 391,60) (робота механізмів) = 28 807,43 грн.

Висновки.

Отже, у даній статті були проаналізовані витрати на перебазування техніки на об'єкт, який знаходиться на великій відстані від основного місця дислокації на прикладі підприємства з будівельно-монтажних робіт. Як показали результати розрахунків, які було отримано шляхом порівняння витрат на роботу зразків власної техніки та орендованої, вигідніше відмовитися від перебазування власної техніки та вдатися до взяття в оренду необхідних для будівництва машин і механізмів на місці проведення робіт при побудові ліній електропередач. Власне вартість оренди техніки трохи перевищує вартість власної, але за рахунок витрат на перевезення обладнання очікується досягти зниження витрат та економії коштів на підприємстві.

Список літератури

1. *Игуменников А. С.* Различие понятий «затраты» и «расходы» // Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 275-278.
2. *Лебедев В. Г.* Управление затратами на предприятии. / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова и В. П. Кустарев – СПб.: изд. Дом «Бизнес-пресса», 2006, 352 с.
3. *Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл.* Принципы бухгалтерского обліку. – Москва: «Фінанси та статистика», 1994.
4. *Любушин, Н. П.* Экономический анализ: учеб. для вузов / Н. П. Любушин – Москва: ЮНИТИ-М, 2011. – 448 с.
5. *Темиргалиева С. А.* Методика анализа затрат на производство и себестоимости продукции // Молодой ученый. — 2016. – №30. – С. 278-282.

6. Давидотч І. Є. Управління витратами як напрям підвищення ефективності роботи підприємств і організацій // Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні (збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції 1-2 червня 2001 р.). – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – С. 17-20.

7. [Електронний ресурс]. URL: <http://gk-adept.livejournal.com/4173.html> (Дата звертання : 20.05.2017).

References (transliterated)

1. Igoumennikov A. S. *The difference between the concepts of "costs" and "costs"* // Young scientist. - 2015. - №5. - S. 275-278.
2. Lebedev V. G. *Management costs in the enterprise.* / V. G. Lebedev, Taras Drozdov and V. P. Kustarev – St. Petersburg : ed. Home "Business-Press", 2006, 352 p.
3. В. Nidlz, Н. Anderson, D. Kolduell *Accounting principles.* – Moscow: "Finance and Statistics", 1994.

4. Lyubushin N. P. *Economic analysis: a study for universities* / N. P. Lyubushin – Moscow.: UNITY-M, 2011. - 448 p.

5. Temirgalieva S. A. *Method of analysis of costs in production and production costs* // Young Scientist. – 2016. – № 30. – P. 278-282.

6. Davydotch I. E. *Cost management as the direction of improving the efficiency of enterprises and organizations* // Economic problems of construction in Ukraine (collection of papers for the Proceedings of the International Scientific Conference 1-2 June 2001 p.). – Ternopil: Economic thought, 2001 - P. 17-20.

7. [Electronic resource]. URL: <http://gk-adept.livejournal.com/4173.html> (accessed 20.05.2017).

Надійшла (received) 24.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Резерви зниження витрат та економії коштів на підприємстві з будівельно-монтажних робіт / Т.О. Волошина, Т.В. Романчик/ Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 67-70 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Резервы снижения затрат и экономия средств на предприятии по строительно-монтажным работам / Т.А. Волошина, Т.В. Романчик/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 67-70 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

Reserves for cost reduction and savings in the enterprise for construction and installation works / Т.О. Voloshyna, Т.В. Romanchyk/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 67-70 . Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Волошина Тетяна Олександрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (095) 851-87-72; e-mail: tatianka20000@mail.ru.

Волошина Татьяна Александровна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (095) 851-87-72; e-mail: tatianka20000@mail.ru.

Voloshyna Tetiana Oleksandrivna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student; tel.: (095) 851-87-72; e-mail: tatianka20000@mail.ru.

Романчик Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіки та маркетингу», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Романчик Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и маркетинга», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; тел.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Romanchuk Tetiana Volodymyrivna – candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Economics and Marketing», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»; tel.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

УДК 658.27

Л. О. РУБАН, Н. С. ЛЕПЕЙКО**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

У статті узагальнено сучасні підходи до формування системи показників аналізу ефективності використання основних засобів підприємств. Обґрунтовано доцільність використання динамічного підходу до формування системи показників аналізу ефективності використання основних засобів підприємств. Доведено доцільність використання кратно-мультиплікативних факторних моделей для побудови систем нормативних показників. Запропоновано та обґрунтовано використання еталонно впорядкованого динамічного ряду економічних показників для побудови моделі, що описує нормативну динаміку використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, ефективність використання основних засобів, фондовіддача, рентабельність основних засобів, динамічне моделювання, система нормативних показників.

В статье обобщены современные подходы к формированию системы показателей анализа эффективности использования основных средств предприятий. Обоснована целесообразность использования динамического подхода к формированию системы показателей анализа эффективности использования основных средств предприятий. Доказана целесообразность использования кратно-мультипликативных факторных моделей для построения систем нормативных показателей. Предложено и обосновано использование эталонно упорядоченного динамического ряда экономических показателей для построения модели, описывающей нормативную динамику использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность использования основных средств, фондоотдача, рентабельность основных средств, динамическое моделирование, система нормативных показателей.

The article summarized modern approaches to the formation of a system of indicators for analyzing the efficiency of the use of fixed assets of enterprises. The expediency of using a dynamic approach to the formation of a system of indicators for analyzing the efficiency of the use of fixed assets of enterprises was justified. The feasibility of using a multiple-multiplicative factor models for the construction of system of normative indicators has been proved. The use of a standardly ordered dynamic series of economic indicators for constructing a model describing the regulatory dynamics of the use of fixed assets was proposed and justified. A standardly ordered dynamic series of economic indicators by modeling the return on fixed assets was proposed. The economic interpretation of the ratios for the growth rates of all the indicators included in the standardly ordered series was given. Comparison of actual correlations between the growth factor performance with standard ratios to assess the degree of compliance of their actual dynamics benchmark dynamics and therefore increase the effectiveness of fixed assets of the enterprise.

Keywords: fixed assets, efficiency of fixed assets use, capital productivity, return on fixed assets, dynamic modeling, system of normative indicators.

Вступ. Визначення системи показників для оцінки ефективності використання основних засобів є важливою засадою здійснення якісного аналізу та розробки пропозицій щодо вдосконалення управління процесом їх використання та відтворення. Особливо важливе значення має визначення сучасного стану та показників ефективності використання основних засобів на державних підприємствах, технічне оснащення яких потребує удосконалення та значного поліпшення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До кола вітчизняних науковців, які розглядали питання оцінки та аналізу основних засобів, входять Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик та А. Г. Завгородній [1], Т. Г. Маренич та О. А. Луценко [2], Є. В. Мних [3], Є. В. Олійник [4], Н. І. Самбурська [5], В. М. Стратійчук та Н. М. Богацької [6], А. М. Ткаченко та Т. С. Задніпряної [7]. Недоліком поширеної нині методики аналізу використання основних засобів є концентрація уваги на узагальнюючих показниках ефективності з ігноруванням часткових показників, що визначають за окремими видами і типами машин та обладнання тощо та враховують особливості їх використання. До того ж превалює статичний підхід до оцінки цього процесу, що не дає можливості виявляти диспропорції в розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Мета дослідження полягає в удосконаленні системи показників аналізу використання основних

засобів за допомогою використання динамічно впорядкованого ряду показників. Така система індикаторів повинна містити вартісні характеристики устаткування підприємства, показники, які відображають ефективність використання основних засобів, а також показники економічного ефекту.

Основні результати дослідження. В економічній літературі досліджується й обґрунтовується застосування значної кількості показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність використання основних засобів. Однак у сучасних умовах господарювання процес використання основних засобів підпадає під вплив нових факторів, що обумовлює необхідність удосконалення системи показників. Система показників ефективності використання основних засобів, яка існує в наш час, має низку недоліків і не повною мірою відповідає умовам функціонування підприємств.

Узагальнюючи сучасні підходи до оцінки основних засобів, слід зазначити, що показники ефективності зазвичай представлені наступними:

- фондовіддача;
- фондомісткість;
- фондоозброєність;
- рентабельність основних засобів;
- коефіцієнт екстенсивного використання устаткування;
- коефіцієнт інтенсивного використання

устаткування;

– коефіцієнт інтегрального використання устаткування.

Однак різні автори роблять наголоси на різних показниках. Так, на думку Мниха Є. В., показник віддачі основних засобів, розрахований за вартісним значенням (відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів), дає необ'єктивну характеристику ефективності їх використання і є недоцільним для порівняльного аналізу. Причиною є ринковий механізм ціноутворення для продукції і для основних засобів, між якими чіткої еластичності не досягнуто. Тому він вважає за потрібне проводити аналіз за такими напрямками: 1) аналіз впливу на рівень фондівіддачі продуктивності устаткування, коефіцієнта змінності, середньої вартості одиниці устаткування, питомої ваги машин і обладнання в загальній вартості основних засобів; 2) оцінка ефективності експлуатації обладнання [3].

Маренич Т. Г. та Луценко О. А. вважають необхідним при аналізі та плануванні фондозабезпеченості та фондівіддачі враховувати:

– фондоемність окремих видів продукції з урахуванням її коротко-, середньо- і довгострокової кон'юнктури;

– склад, структуру і стан засобів за ступенем зносу, оновлення, вибуття, строками використання (експлуатації);

– ступінь технічного зносу натуральних об'єктів активних і пасивних засобів;

– рівень використання потенціалу засобів, як складових потужностей сукупних засобів;

– можливості придбання нових засобів виробництва з урахуванням перспектив розвитку галузевої та виробничої структур підприємств [2].

Для підвищення фондівіддачі та більш повного використання наявних засобів, підвищення потенціалу їх потужностей дані автори пропонують застосовувати натуральні показники по галузях і підприємствах. З цією метою можна використовувати коефіцієнти, які характеризують використання основних засобів за часом експлуатації та потужністю, які мають розраховуватись за наступними параметрами:

– коефіцієнт за ступенем використання основних засобів за часом – періодом, сезоном, місяцем, роком, тривалістю нормативної експлуатації;

– коефіцієнт за ступенем використання виробничих потужностей у відповідних часових періодах;

– інтегральний коефіцієнт використання основних засобів, який може бути встановлений як добуток перших двох коефіцієнтів.

Отже, в оцінці ефективності використання основних засобів підприємств превалює статичний підхід, що ґрунтується на розрахунку відносних показників за певний період.

Разом з тим Олійник Є. В. наголошує, що сучасна теорія розвитку підприємства базується на традиційному розумінні того, що розвиток підприємства – це збільшення і кількісних, і якісних показників [4]. Тобто, розвиток як сталий стан

підприємства розглядається як здатність отримувати та нарощувати додану вартість за рахунок оптимізації зміни виробничих факторів, масштабів виробництва. Розвиток – це здатність стійко розвиватись у будь-який момент часу. Відповідно, кількісні та якісні характеристики основного капіталу слід розглядати як основу розвитку, а в окремі періоди – як основу виживання підприємства.

Отже, для підтримання курсу підприємства на постійне підвищення ефективності використання його основних засобів потрібно дотримуватись превалювання темпів зростання показників економічного ефекту та економічних результатів над темпами зростання залучення та використання основних засобів. З огляду на зазначене, у якості інструменту оцінки рівня стійкості економічної системи щодо використання основних засобів може розглядатись сукупність динамічних нормативів, яка охоплюватиме всі суттєві сторони досліджуваного процесу.

Загальновідомо, що основним показником, який визначає доцільність і ефективність використання основних засобів, є фондівіддача. Однак, рівень фондівіддачі не завжди достатньо та об'єктивно свідчить про ефективність використання основних виробничих засобів. Так, зростання обсягів виробництва продукції може супроводжуватись зниженням обсягів її реалізації та зменшенням рівня прибутку. Тому в основу побудови динамічної моделі доцільно покласти саме показник рентабельності основних виробничих засобів.

Побудову таких динамічних моделей, заснованих на використанні еталонно впорядкованого динамічного ряду показників результативності можна здійснювати на основі широко вживаних у практиці економічного аналізу кратно-мультиплікативних факторних моделей виду:

$$A = \frac{a_1}{a_3} \times \frac{a_3}{a_4} \times \frac{a_4}{a_5} \times \dots \times \frac{a_{n-1}}{a_n} \times \frac{a_n}{a_2}, \quad (1)$$

де A – результативний показник;

a_1, a_2, \dots, a_n – факторні показники.

Такі факторні моделі отримуються із кратних моделей методом розширення факторних систем:

$$A = \frac{a_1 \times (a_3 \times a_4 \times \dots \times a_{n-1} \times a_n)}{a_2 \times (a_3 \times a_4 \times \dots \times a_{n-1} \times a_n)}. \quad (2)$$

Для позитивної динаміки результативного показника A необхідне зростання дробів-співмножників.

Отже, дані моделі дозволяють провести еталонне упорядкування факторних показників за темпами їхнього зростання, яке б забезпечило зростання результативного показника:

$$T_{a_1} \geq T_{a_3} \geq T_{a_4} \geq \dots \geq T_{a_n} \geq T_{a_2}, \quad (3)$$

де $T_{a_1}, T_{a_2}, \dots, T_{a_n}$ – темпи зростання показників a_1, a_2, \dots, a_n відповідно.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів, на думку авторів,

доцільно використовувати показник рентабельності основних засобів.

На зміну рівня даного показника впливають ряд факторів, головними з яких є зміна фондівіддачі основних засобів, частки активної частини основних засобів в їх загальній сумі, фондівіддачі активної частини основних засобів, продуктивності роботи обладнання, змінності його роботи. На основі цього можна побудувати таку факторну модель рентабельності основних засобів способом розширення вихідної факторної системи:

$$R_{OBZ} = \frac{ЧП \times (BP \times ТП \times B_{20d} \times B_{3m} \times K_{об} \times OBZ_a)}{OBZ \times (BP \times ТП \times B_{20d} \times B_{3m} \times K_{об} \times OBZ_a)}, (4)$$

де R_{OBZ} – рентабельність основних виробничих засобів;

$ЧП$ – чистий прибуток, тис. грн.;

OBZ – середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.;

BP – виручка від реалізації продукції, тис. грн.;

$ТП$ – товарна продукція, тис. грн.;

B_{20d} – кількість відпрацьованих обладнанням верстато-годин, год.;

B_{3m} – кількість відпрацьованих обладнанням верстато-змін, змін;

$K_{об}$ – кількість встановленого обладнання, шт.;

OBZ_a – середньорічна вартість активної частини основних виробничих засобів, тис. грн.

Отже, факторна модель рентабельності основних засобів матиме вигляд:

$$R_{OBZ} = \frac{ЧП}{BP} \times \frac{BP}{ТП} \times \frac{ТП}{B_{20d}} \times \frac{B_{20d}}{B_{3m}} \times \frac{B_{3m}}{K_{об}} \times \frac{K_{об}}{OBZ_a} \times \frac{OBZ_a}{OBZ}, (5)$$

$$R_{OBZ} = R_{np} \times K_{PTT} \times T_{20d} \times T_{3m} \times K_{3m} \times \frac{1}{B_{од}} \times PB_a, (6)$$

де R_{np} – рентабельність продажу;

K_{PTT} – коефіцієнт трансформації товарної продукції у виручку від реалізації продукції;

T_{20d} – випуск товарної продукції за одну верстато-годину;

T_{3m} – середня тривалість однієї верстато-зміни;

K_{3m} – коефіцієнт змінності роботи обладнання;

$B_{од}$ – середня вартість одиниці обладнання;

PB_a – питома вага активної частини основних виробничих засобів в їх загальній вартості.

З формули (5) видно, що для зростання фондівіддачі необхідне дотримання наступного (еталонного) порядку факторних показників за темпами їхнього зростання (T):

$$\begin{aligned} T_{ЧП} \geq T_{BP} \geq T_{ТП} \geq T_{B_{20d}} \geq \\ \geq T_{B_{3m}} \geq T_{K_{об}} \geq T_{OBZ_a} \geq T_{OBZ}, \end{aligned} (7)$$

Дотримання даних співвідношень означає зростання рентабельності продажу, виробітку устаткування в одну верстато-годину та змінності роботи устаткування, зменшення середньої вартості одиниці обладнання за рахунок оптимізації парку машин та устаткування, зростання питомої ваги

активної частини основних засобів у їх загальній вартості (табл. 1).

Таблиця 1 – Економічний зміст співвідношень еталонно впорядкованого динамічного ряду

Співвідношення показників	Економічний зміст
$T_{ЧП} \geq T_{BP}$	зростання рентабельності продажу
$T_{BP} \geq T_{ТП}$	зростання коефіцієнту трансформації товарної продукції у виручку від реалізації продукції
$T_{ТП} \geq T_{B_{год}}$	зростання випуску товарної продукції за одну верстато-годину
$T_{B_{год}} \geq T_{B_{зм}}$	зростання середньої тривалості однієї верстато-зміни
$T_{B_{зм}} \geq T_{K_{об}}$	зростання коефіцієнту змінності роботи обладнання
$T_{K_{об}} \geq T_{OBZ_a}$	зменшення середньої вартості одиниці обладнання
$T_{OBZ_a} \geq T_{OBZ}$	зростання питомої ваги активної частини основних виробничих засобів в їх загальній вартості

В отриманому динамічному ряду поряд з такими широкоживаними показниками, як рентабельність основних засобів, фондівіддача чи коефіцієнт змінності, застосовуються й такі нові показники, як коефіцієнт трансформації товарної продукції у виручку від реалізації продукції. Даний показник розраховується як відношення величини чистої виручки від реалізації продукції до вартості товарної продукції та показує скільки гривень виручки отримує підприємство з однієї гривни виготовленої продукції. Використання даного показника є доцільним, оскільки виготовлення продукції в сучасних економічних умовах не є запорукою отримання підприємством-виробником вибору та прибутку. Коефіцієнт трансформації товарної продукції у виручку від реалізації продукції завдяки своїй будові дає можливість непрямым способом оцінити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства.

До того ж економічний зміст мають і непрямі співвідношення між темпами зростання показників.

Висновки. Аналіз використання основних засобів сприяє підвищенню продуктивності праці, збільшенню виробництва продукції, поліпшенню її якості та зниженню виробничої собівартості одиниці продукції, що забезпечує зростання прибутку і підвищення рентабельності. Ефективність функціонування основних засобів залежить від раціональної організації господарства загалом і є результатом використання всіх виробничих ресурсів підприємства. Отриманий авторами еталонно впорядкований динамічний ряд економічних показників дає можливість здійснити порівняння фактичних співвідношень між темпами зростання факторних показників з еталонним та дозволить оцінити ступінь відповідності фактичної їхньої динаміки еталонній динаміці і, відповідно, підвищити ефективність використання основних засобів підприємства. Подальших досліджень потребують питання визначення економічного змісту непрямих співвідношень з отриманого динамічного ряду та

формування на їх базі системи показників аналізу ефективності використання основних засобів.

Список літератури

1. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз. Підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Завгородній. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
2. Маренич Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 256–262.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. - К. : Знання, 2011. - 630 с.
4. Олійник Є. В. Управління основними засобами підприємства через призму класичних та сучасних теорій / Є. В. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – № 6 (168). – 2015. – С. 47-53.
5. Самбурська Н. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства) : монографія / Н. І. Самбурська. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2015. – 289 с.
6. Стратійчук В. М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства / В. М. Стратійчук, Н. М. Бозацька // Молодий вчений. – № 2 (2013). – 2013. – С. 39-42.
7. Ткаченко А. М. Особливості визначення показників ефективності використання основних засобів підприємства / А. М. Ткаченко, Т. С. Задніпряна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Том 1. – № 10. – 2014. – С. 51-55.
2. Marenych T. H., Lutsenko O. A. Metodichni pidkhody do otsinky efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv [Methodological approaches to assessing the effectiveness of fixed assets]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva, Ser.: Ekonomichni nauky* [Bulletin of the Kharkov National Technical University of Agriculture: Economics], 2012, issue 127, pp. 115–120.
3. Mnykh Ye. V. *Ekonomichnyy analiz: pidruchnyk* [Economic analysis]. Kyiv: Znannya, 2011. 630 p.
4. Oliynyk Ye. V. Upravlinnya osnovnyy zashobamy pidpryyemstva cherez pryzmu klasychnykh ta suchasnykh teoriy [Management of fixed assets in the light of classical and modern theories]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual problems of economics], 2015, no. 6 (168), pp. 47-53.
5. Samburs'ka N. I. Oblikovo-analytychne zabezpechennya upravlinnya osnovnyy zashobamy: teoriya i praktyka (na prykladi pidpryyemstv vodoprovodno-kanalizatsiynoho hospodarstva) [Accounting and analytical maintenance of fixed assets: theory and practice (on the example of water supply and sanitation)]. Poltava: RVV PUET, 2015. 289 p.
6. Stratiychuk V. M., Bohats'ka N. M. Osnovni zasoby ta analiz yikh efektyvnosti v biznes-protsesakh pidpryyemstva [Fixed assets and analysis of their efficiency in business processes]. *Molodyy vchenyy* [The young scientist], 2013, no. 2, pp. 39–42.
7. Tkachenko A. M., Zadnipryanna T. S. Osoblyvosti vyznachennya pokaznykiv efektyvnosti vykorystannya osnovnykh zasobiv pidpryyemstva [Features of the definition of performance indicators of fixed assets of the enterprise]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti* [Theoretical and practical aspects of the economy and intellectual property], 2014, Vol. 1, no. 10, pp. 51–55.

References (transliterated)

Надійшла (received) 24.03.2017

1. Kindrats'ka H. I., Bilyk M. S., Zavhorodniy A. H. *Ekonomichnyy analiz. Pidruchnyk* [Economic analysis]. Kyiv: Znannya, 2008. 487 p.

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методичні засади використання динамічних моделей для аналізу ефективності використання основних засобів / Л. О. Рубан, Н. С. Лепейко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 71-74 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Методические основы использования динамических моделей для анализа эффективности использования основных средств / Л. О. Рубан, Н. С. Лепейко // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 71-74 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

Methodical principles of the use of dynamic models for the analysis of the efficiency of fixed assets / L. V. Ruban, N. S. Lepeyko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 71-74 . Bibliogr.: 7 names. – 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: linchik.ruban@gmail.com.

Рубан Ліна Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, Харьковский институт финансов Киевского национального торгово-экономического университета, доцент кафедры учета, аудита и экономического анализа; тел.: (067) 579–42–85; e-mail: linchik.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: linchik.ruban@gmail.com.

Лепейко Наталія Сергіївна – Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, студентка; тел.: (093) 409-10-15; e-mail: natuska3112906@gmail.com.

Лепейко Наталья Сергеевна – Харьковский институт финансов Киевского национального торгово-экономического университета, студентка; тел.: (093) 409-10-15; e-mail: natuska3112906@gmail.com.

Lepeyko Nataliya Serhiyivna – Kharkiv Institute of Finance Kyiv National University of Trade and Economics, student; tel.: (093) 409-10-15; e-mail: natuska3112906@gmail.com.

УДК 65.014.1:336.531.2+330.341.1

Л. С. ЛАРКА

ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РИЗИКУ

Визначено вплив кон'юнктури ринку на ступінь підприємницьких ризиків підприємства. Метою статті є аналіз стратегії інвестування підприємства в умовах ризику. Проаналізовано інвестиційний клімат України, який впливає на інноваційну та інвестиційну активність підприємств. Висвітлено взаємозв'язок між інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства та ефективністю управління його потенціалом. Наведено особливості ціноутворення на інноваційну продукцію за умов ризику. Визначено особливості оцінювання системи цілей портфелю інноваційних проєктів. Показана необхідність визначення соціально-економічного ефекту проєктів при обґрунтуванні напрямів удосконалення інноваційної діяльності в умовах ризику.

Ключові слова: ризик, SMART-оцінювання, інновації, інвестиції, стратегія інвестування, конкурентні переваги.

Определено влияние конъюнктуры рынка на степень предпринимательских рисков предприятия. Целью статьи является анализ стратегии инвестирования в условиях риска. Проанализирован инвестиционный климат Украины, который влияет на инновационную и инвестиционную активность предприятий. Показана взаимосвязь между инновационно-инвестиционной деятельностью предприятия и эффективностью управления его потенциалом. Приведены особенности ценообразования на инновационную продукцию в условиях риска. Определены особенности оценивания системы целей портфеля инновационных проектов. Показана необходимость определения социально-экономического эффекта при обосновании направлений усовершенствования инновационной деятельности в условиях риска.

Ключевые слова: риск, SMART-оценивание, инновации, инвестиции, стратегия инвестирования, конкурентные преимущества.

The influence of market conditions on the degree of entrepreneurial risks of the enterprise is determined. The purpose of the article is to analyze the strategy of investing in a risk environment. The investment climate in Ukraine is analyzed, which affects the innovative and investment activity of enterprises. The relationship between the innovation and investment activity of the enterprise and the effectiveness of managing its potential are shown. Features of pricing for innovative products under risk conditions are given. The specifics of the evaluation of the system of goals of the portfolio of innovative projects are determined. The necessity of determining the socio-economic effect in justifying the directions for improving innovative activity under risk conditions is shown. The innovation and investment activity of the enterprise as components of its competitiveness are determined. It is suggested to use payment matrices as a basis for applying a certain investment strategy. The role of innovations in the economic growth of the enterprise is shown. It is suggested to use the indicator of social and economic efficiency of the project as an indicator of the social responsibility of the enterprise.

Keywords: risk, SMART-evaluation, innovation, investment, investment strategy, competitive advantages.

Вступ. Процедура обґрунтування портфелю інноваційних та інвестиційних проєктів повинна базуватися на чіткому розумінні стратегії розвитку підприємства. Нестабільна кон'юнктура ринку суттєво підвищує ступінь підприємницьких ризиків підприємства, тому особливої актуальності набувають питання економічної оцінки інноваційних та інвестиційних проєктів за умов невизначеності та ризику. При дослідженні відповідності конкретних інноваційних проєктів стратегії розвитку підприємства доцільно здійснювати SMART-оцінювання цілей проєктів. Також слід приділяти достатньо уваги питанням дослідження рівня ризикованості бізнес-середовища підприємства та обґрунтуванню ставки дисконтування для визначення цільових показників прибутковості інноваційних та інвестиційних проєктів: чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, терміну окупності інвестицій та внутрішньої норми доходності.

Аналіз останніх досліджень та літератури. За даними Держстату у січні-червні 2016 року в економіку України іноземними інвесторами вкладено 2859,1 млн. дол. США та вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу), у січні-червні 2015 року – 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2016 року становив 44790,7 млн.дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери

економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 29,4 %. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,5 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Британія – 1969,0 млн. дол. США, Віргінські Острови – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США.

До десяти регіонів: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ надійшло найбільше всього інвестицій – 94,1 відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій.

Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у січні-червні 2016 року складають 119,8 млрд. грн.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні-

червні 2016 року залишаються: промисловість – 33,4%, будівництво – 13,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 14,5%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 10,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,8%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 2,3 % [1]. Як видно з наведених даних, інвестиційні та інноваційні проекти не втрачають своєї актуальності, тому нагальною потребою є визначення методологічних особливостей їх обґрунтування за умов ризику, що є невід'ємною частиною інвестиційного клімату України.

Метою статті є дослідження особливостей обґрунтування інноваційних та інвестиційних проектів з позиції конкретного підприємства, визначення оптимальної стратегії інвестування за умов ризику.

Постановка проблеми. Завданнями статті є визначення проблемних зон при обґрунтуванні інноваційних та інвестиційних проектів за умов ризику, дослідження методичних підходів ціноутворення на інноваційну продукцію, що забезпечує підприємству додаткові конкурентні переваги та підтримує цільовий рівень інноваційно-інвестиційної активності підприємства.

Матеріали досліджень. В ризик-менеджменті традиційно дотримуються правила, згідно якого підприємству не рекомендується ризикувати малим заради великого. Основна проблема полягає у тому, як з великою ймовірністю визначити співвідношення між грошовими притоками та відтоками підприємства. При прогнозуванні вхідних грошових потоків підприємства доцільно коригувати значення з урахуванням потенційних можливостей основних сфер управління підприємством. Тому особливої актуальності набувають питання управління потенціалом підприємства при здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Розуміння важливості стратегії управління потенціалом підприємства як найвагомішої складової його стратегічного набору дозволяє провести структурування цілей, координацію складових набору під час реалізації місії підприємства [2].

Установлення цін є єдиним компонентом маркетингу, який безпосередньо визначає дохід. Цінові рішення мають великий вплив на короткострокову та довгострокову прибутковість компанії. Довгострокове підтримання максимально високих цін можливо досягнути тільки при наявності вигоди для споживача. Вибір оптимальної методики ціноутворення здійснюється залежно від можливостей компанії та поставлених цілей бізнесу [3]. Встановлення цін на інноваційну продукцію повинно урахувати довгострокові цілі підприємства на цільовому ринку. Розробляючи систему цілей підприємства доцільно звернути увагу на такий методичний підхід, як SMART-оцінювання цілей. Ця технологія встановлення цілей дозволяє комплексно оцінити адекватність системи цілей інноваційного проекту ринковим реаліям. При формулюванні мети

необхідно спиратися на стандарт постановки цілей, що задає вимоги до ефективно сформульованої мети, тобто на SMART-аналіз.

S – Specific (специфічність – унікальність). Ціль потрібно описати простими словами, щоб була зрозуміла унікальність проекту. Необхідна конкретика, щоб можна було зрівняти результат проекту з метою.

M – Measurable (можливість виміру). Ціль повинна бути сформульована кількісно. Необхідно в меті задати основні параметри запланованого результату, щоб у ході реалізації проекту можна було контролювати процес досягнення результату.

A – Appropriate (актуальність). Ціль проекту повинна бути актуальною і відповідати стратегічним завданням і перспективам організації.

R – Realistic (реалістичність). Реалістичність мети означає реальну можливість досягнення мети з ресурсами, наявними в організації й технічному прогресі.

T – Time bound (обмеженість у часі). У меті вказуються часові рамки проекту, тобто дата початку й закінчення проекту.

Варто зазначити, що, як з точки зору соціально-економічного ефекту, так і з погляду негрошової його оцінки найбільшу вигоду з проекту отримає підприємство-інноватор. Якщо після проведення дослідження із застосуванням аналітичного або експертного методу отримано ствердну відповідь щодо соціальної ефективності, робоча група переходить до етапу перевірки параметрів економічної моделі проекту. Перевіряються показники комерційної ефективності. За недостатньої комерційної ефективності суспільно значущого проекту рекомендується розглянути такі можливості та форми його підтримання, що здатні підвищити зацікавленість сторін до прийнятного рівня. Комерційна ефективність оцінюється за вимогами, встановленими для проектних пропозицій, та за параметрами форм падання проектних пропозицій. Завданням етапу аналізу проектних пропозицій є визначення потенційної прибутковості проекту та комерційної здатності продукту в цілому, виходячи з припущення, що проект фінансуватимуть виключно за рахунок власних коштів. Такий підхід дозволяє з'ясувати ефективність проекту як такого, тобто оцінити його інноваційну спроможність, ефективність техніко-технологічних та організаційних рішень, передбачених у проекті тощо [4]. Таким чином, комплексне оцінювання соціально-економічної ефективності проектів за умов ризику дозволяє підприємству оптимізувати портфель інноваційних проектів.

Розвиток економіки України свідчить про те, що економічні реформи, спрямовані на забезпечення та підтримку функціонування промислових підприємств в ринкових умовах господарювання до теперішнього часу поки не досягли очікуваних результатів. Це підтверджується нестійкістю основних показників виробничо-господарської діяльності підприємств та їх низькою конкурентоспроможністю на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Вважається загально визнаним, що низька конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників і країни в цілому – це проблема економічної безпеки держави. У зв'язку з цим підвищення конкурентоспроможності – є стратегічним завданням будь-якого об'єкта вітчизняного ринку, вирішення якого можливе на основі проведення глибокого аналізу конкурентоспроможності як економічної категорії та показника економічної діяльності [5].

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства за умов ризику необхідно значну увагу приділяти дослідженню рівня ризикованості зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Для цієї мети досить вдало підходять платіжні матриці, які дозволяють застосувати відповідний критерій для визначення оптимальної альтернативи за умов ризику (критерій математичного очікування, критерій стандартного середньоквадратичного відхилення, критерій Бернуллі, критерій Лапласа, критерій Гурвіца).

Високий рівень інвестиційно-інноваційної активності господарюючих суб'єктів, наукових установ, держави в цілому має забезпечити досягнення стану саморозвитку інвестиційно-інноваційної системи України. Принципове підвищення ролі інновацій викликано зміною ринкової ситуації, і ця обставина визначає особливості взаємодії інновацій і ринку на сучасному етапі. Інноваційний тип сучасного економічного зростання змінює по суті його основу: зі сфери масового промислового виробництва рушійні сили переміщуються у сферу розробки, впровадження і комерціалізації різноманітної нової продукції і послуг малої серійності. Це змушує забезпечувати високу концентрацію не тільки матеріальних і фінансових ресурсів, а й приділяти особливу увагу інтелектуальним ресурсам та підприємницькій ініціативі. Техніко-технологічні і соціально-організаційні інновації створюють фундаментальну основу цих перетворень [6]. Розуміння ролі інновацій в економічному зростанні надає можливість своєчасно визначити збиткові стратегічні бізнес-одиниці підприємства.

Одним із ключових завдань у сфері фінансового забезпечення інноваційної діяльності є оптимізація вибору інноваційних проектів і оцінка їхньої економічної ефективності. Особливості розв'язання даного завдання на теперішній період, зокрема для України, визначаються:

- динамічністю змін, що виникають в економічному житті країни і зміною форм господарської діяльності;
- появою основ ринкових механізмів здійснення того чи іншого виду діяльності та нових інститутів господарювання, що сприяють забезпеченню переходу на нові форми економічних взаємовідносин;
- необхідністю прийняття ефективних і оптимальних рішень в умовах обмеженості ресурсів у широкому розумінні, тобто обмеженість як фінансових, так і виробничих ресурсів;

– різноманітністю методів і підходів до оцінки і вибору тих або інших інноваційних проектів, які умовно можна розділити на два більші класи.

Перший – це методи і підходи, які застосовуються при оцінюванні інноваційних проектів з боку інвестора, тобто особи, що вкладає гроші в той чи інший проект. Другий – об'єднує методи і підходи, які використовують при оцінюванні інноваційних проектів з боку суб'єктів господарювання, що залучають інвестиційні ресурси на реалізацію проекту [7]. Крім того, оцінювання інноваційних та інвестиційних проектів за умов ризику має свої особливості: так, базову ставку дисконтування необхідно збільшити на величину премії за ризик, яка дозволяє урахувати валютний, інфляційний та інші види ризику.

У сучасних умовах господарювання інноваційна політика українських підприємств тісно пов'язана з інвестиційною політикою, що спрямована на стимулювання капіталовкладень в інновації промисловості.

Формування та розробку інвестиційної стратегії підприємства необхідно розглядати як стратегію забезпечення його ресурсної бази для реалізації одного з конкретних варіантів інноваційного розвитку підприємства. Складність формування інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства полягає в тому, що її вибір пов'язаний з пошуком оптимального варіанта альтернативних проектів інноваційних рішень, які відповідають меті підприємства і перспективам його інноваційного розвитку. В цих умовах інвестиційна стратегія не є незмінною, а потребує перегляду та уточнення з врахуванням як змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, так і того, що інновації завжди мають елементи невизначеності та ризику.

Розробка інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства має істотне значення у забезпеченні його подальшого ефективного розвитку і дозволить забезпечити вирішення таких основних інноваційних завдань: реалізація інноваційних цілей економічного і соціального розвитку підприємства; максимальне використання внутрішнього інноваційного потенціалу підприємства; можливість ефективного оперування інвестиційними ресурсами для розвитку інноваційних процесів; можливість швидкої реалізації перспективних інноваційних процесів [8].

Висновки. Дослідження інвестиційного клімату країни є початковим етапом при визначенні рівня ризикованості інноваційної діяльності підприємства. Для мінімізації проектних ризиків доцільно визначити оптимальний стратегічний набір підприємства, який найбільш ефективно використовує його наявний потенціал. Крім того, ефективність окремих проектів залежить від якості формулювання цілей проектною діяльністю. Рівень ризикованості середовища ураховується шляхом збільшення ставки дисконтування на величину премії за ризик при визначенні традиційних показників ефективності проектів: чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, внутрішньої норми доходності та терміну

окупності проекту. При визначенні ефективності проектів одним із напрямів оцінювання повинен бути аналіз соціально-економічної ефективності, що свідчить про рівень соціальної відповідальності підприємства. Інноваційна та інвестиційна активність підприємства в умовах ризику є вагомим складовим його конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>. Дата звертання : 08 травня 2017.
2. Ларка Л. С. Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору / Л. С. Ларка, Н. М. Донець, М. О. Сіренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) – С. 159 – 163.
3. Кучина С. Е. Маркетингова політика ціноутворення: аналіз та вплив на дохід компанії / С. Е. Кучина, О. М. Кітченко // Бізнес-Інформ. – Харків: Видавничий дім ІНЖЕК, 2015. - № 3. С. 292-297.
4. Васильцова С. О. Визначення соціально-економічної ефективності портфеля реальних інноваційно-інвестиційних проектів / С. О. Васильцова, Р. Г. Майстро // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ», 2014. – № 64 (1106). – С. 101 – 106.
5. Мірошник М. В. Розробка моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства / М. В. Мірошник, В. М. Кобелев // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2014. - № 32 (1075). – С. 182–187.
6. Шляга О. В. Напрями активізації інвестиційно-інноваційних процесів / О. В. Шляга // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2009. - № 34 – С. 141–149.
7. Дегтяр А. О. Оцінювання ефективності інноваційних проектів: методологічний аспект / А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко. Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/1/01.pdf>. Дата звертання: 08 травня 2017.
8. Мороз Л. І. Проблеми формування та обґрунтування інвестиційної стратегії інноваційного розвитку підприємства. Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/94_0.pdf. Дата звертання: 08 травня 2017.

References (transliterated)

1. Informacijno-analitichni materiali shodo investicijnogo klimatu v Ukraini [Informational and analytical materials about the investment climate in Ukraine]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні> (accessed 08.05.2017).
2. Larka L. S., Donec N. M., Sirenko M. O. Strategia upravlinna potencialom pidpriemstva jak skladova jogo strategicheskogo naboru [The strategy of managing the enterprise's potential as a component of its strategic set]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2013, no. 20 (993), pp. 159–163.
3. Kuchina S. E., Kitchenko O. M., Marketingova politika cinoutvorenja: analiz ta vpliv na dohid kompanii [Marketing pricing policy: analysis and impact on company revenue]. *Biznes-Inform* [Business-Inform]. Kharkov, INGEK Publ., 2015, no. 3, pp. 292–297.
4. Vasilcova S. O., Majstro R. G. Vznacennja socialno-ekonomichnoi efektyvnosti portfelfa realnih innovacijno-investicijnih proektiv [Determination of the socio-economic efficiency of the portfolio of real innovation-investment projects]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2014, no. 64 (1106), pp. 101–106.
5. Mirosnik M. V., Kobleev V. N. Rozrobka modeli ocinki rivnja konkurentospromognosti pidpriemstva [Development model of enterprise competitiveness evaluation]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2014, no. 32 (1075), pp. 182–187.
6. Shljaga O. V. Naprjami aktivizacii innovacijno-investicijnih procesiv [Directions of activation of innovation and investment processes]. *Visnyk NTU "KhPI"* [Bulletin of the National Technical University "KhPI"]. Kharkov, NTU "KhPI" Publ., 2009, no. 34, pp. 141–149.
7. Degtjar A. O. Ocinvannja efektyvnosti innovacijnih proektiv: metodologichnij aspekt [Evaluation of the effectiveness of innovation projects: the methodological aspect]. Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/1/01.pdf>. (accessed 08.05.2017).
8. Moroz L. I. Problemi formuvannja ta obgruntuvannja investicijnioi strategii innovacijnogo rozvitku pidpriemstva [Problems of formation and study of the investment strategy of innovative development of the enterprise]. Available at: http://vlp.com.ua/files/94_0.pdf. (accessed 08.05.2017).

Надійшла (received) 28.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Обґрунтування інноваційних та інвестиційних проектів підприємства за умов ризику / Л. С. Ларка // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 75-78 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Обоснование инновационных и инвестиционных проектов предприятия в условиях риска / Л. С. Ларка // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 75-78 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Justification of innovative and investment projects of the enterprise in a risk environment / L. S. Larka // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 75-78 . Bibliogr.: 8 names. – 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 657:336.5.02

*Л.В. ЧУПРИНА, Н.С. ЗАРІЧНА***ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Эффективное управление затратами предприятия напрямую зависит от эффективности учета, контроля и анализа использованных ресурсов. Организация учета расходов по "местам возникновения" и "центрам ответственности" является одним из основных подходов к построению эффективной системы - управленческого учета затрат. В статье рассмотрена экономическая природа "мест возникновения" затрат, "центров ответственности", особенности организации и учета расходов по "местам возникновения" и "центрам ответственности".

Ключевые слова: затраты, центр затрат, центр ответственности, организация учета, калькулирование, себестоимость.

Ефективне управління витратами підприємства прямо залежить від ефективності обліку, контролю та аналізу використаних ресурсів. Організація обліку витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності" є одним із основних підходів до побудови ефективної системи – управлінського обліку витрат. У статті розглянуто економічну природу "місць виникнення" витрат, "центрів відповідальності", особливості організації та обліку витрат за "місцями виникнення" та "центрами відповідальності".

Ключові слова: витрати, центр витрат, центр відповідальності, організація обліку, калькулювання, собівартість.

The effective management of enterprise expenses straight depends on efficiency of account, control and analysis of the used resources. Organization of account of expenses after the "places of origin" and "centres of responsibility" is one of the basic going near the construction of the effective system – administrative account of expenses. In the article economic nature of "places of origin" of expenses, "centres of responsibility", feature of organization and account of expenses, is considered after the "places of origin" and "centres of responsibility". The necessity of costs centers and responsibility centers singling out and their influence on costs accounting organization at an enterprise are proven.

Key words :costs, costs centre, responsibility centre, accounting organization, calculation, prime cost.

Вступ. Для забезпечення якісного рівня виробничо-господарської діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання необхідно приділяти багато уваги організаційній структурі управління. Досвід переконливо свідчить, що ефективність функціонування підприємства залежить від раціонального використання усіх видів ресурсів, що обумовлює необхідність переходу до єдиної системи управління витратами. Одним із основних підходів до побудови ефективної системи управління витратами є організація обліку витрат за місцями виникнення та центрами відповідальності

Облік за центрами відповідальності – це така управлінська бухгалтерська система, яка обробляє планову і фактичну бухгалтерську інформацію про входи (витрати) і виходи (результати) центра відповідальності. На відміну від обліку повних витрат, який зосереджує увагу на окремих видах діяльності, продуктах або програмах чи замовленнях, облік за центрами відповідальності зосереджується на обліку стосовно центрів відповідальності (місць витрат) і важливий для складання так званих гнучких бюджетів (кошторисів) та оцінки діяльності

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів проблеми організації обліку витрат зробили вітчизняні та зарубіжні економісти, такі як: Ф.Ф. Бугинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, В.О. Озеран, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, Джон А. Хігінс та інші. У той же час багато питань залишаються нерозкритими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів щодо обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на підприємстві.

Метою дослідження є теоретичне та практичне обґрунтування і висвітлення основних передумов

впровадження центрів відповідальності на промислових підприємствах як елементів управлінського обліку витрат.

Основні результати дослідження. Внутрішня виробнича облікова інформація забезпечує вирішення внутрішніх управлінських завдань на основі отриманої оперативної, своєчасної та достовірної інформації про витрати і результати як в цілому по підприємству, так і на його окремих ділянках. Тут найчастіше превалює контроль і управління витратами за відхиленнями від запланованих. Реалізація системи управління за відхиленнями дає можливість реєструвати позитивні відхилення від показника або ліквідацію негативних відхилень шляхом аналізу причин і прийняття обґрунтованих і своєчасних рішень. У системі управлінського обліку це досягається шляхом ефективного використання оперативної інформації через центри фінансової відповідальності і центри витрат на основі ефективного управлінського аналізу даних виробничого обліку.

Управління витратами відбувається через діяльність людей. Саме люди, які беруть участь в процесі управління, повинні відповідати за доцільність виникнення того чи іншого виду витрат. Тому центр відповідальності – це структурний елемент підприємства, його економічний суб'єкт, в межах якого менеджер несе відповідальність за доцільність понесених витрат. Адміністрація сама вирішує, в якому розрізі класифікувати витрати, наскільки деталізувати місця їх виникнення і як їх пов'язати з центрами відповідальності.

Центри відповідальності здійснюють контроль за витратами по багатьом місцям їх виникнення за умови, якщо витрати в них формуються під впливом даного центру відповідальності.

Виділення центрів відповідальності дозволяє істотно підвищити ефективність виробничого обліку, контролю і управління. За обсягом повноважень їх керівників і обов'язків – це центри витрат, продажів, доходу, прибутку, капітальних вкладень, інвестицій, контролю та управління. За завданнями і функціями центри відповідальності зазвичай розглядають як основні та обслуговуючі. Для кожного центру відповідальності повинні бути визначені цілі і завдання, в тому числі і облікові, тобто яка інформація, з якою періодичністю, куди і ким повинна надаватися. Робота тут повинна бути спрямована на пошук необхідної інформації і забезпечення нею осіб, які приймають відповідні рішення саме тоді, коли вона їм потрібна, і в такій формі, яка робить її придатною для практичного використання.

Основними завданнями організації обліку витрат на підприємстві є виділення структурної одиниці (для визначення центрів витрат та центрів відповідальності). Отже, при виділенні центрів відповідальності слід враховувати існуючу на той момент організаційну структуру та використати номенклатуру підрозділів і ділянок підприємства, що в свою чергу дасть можливість значно легше визначити відповідального за витрати в кожному центрі.

Виділення центрів витрат та центрів відповідальності дасть змогу згрупувати витрати за кожним підрозділом за їх призначенням, за видом продукції, за напрямком, за центрами відповідальності, за центрами витрат, що дозволить в подальшому чітко визначити вартість продукції.

В системі внутрішнього виробничого обліку формується, перш за все, інформація про витрати виробництва, які є одним з основних об'єктів обліку. Витрати групуються та обліковуються за видами виробів, місцями їх виникнення і носіями витрат. У зв'язку з цим вирішальне значення набувають такі об'єкти обліку витрат, як місця виникнення витрат, центри витрат, центри відповідальності.

Виходячи з економічних міркувань (в рамках сформованих економічних виробничих відносин), центри відповідальності поділяються на госпрозрахункові і аналітичні. Аналітичні центри відповідальності економічно відокремлені, тобто вони не пов'язані з системою внутрішнього господарського розрахунку. Вони забезпечують аналітичний облік та деталізацію відповідальності за окремими витратами. Госпрозрахункові ж – забезпечують контроль, відповідальність і зацікавленість в їх зниженні. За госпрозрахунковим центром відповідальності, що збігається з місцями виникнення витрат, відокремленого аналітичного обліку не ведуть, а користуються вже наявною інформацією по місцях виникнення витрат.

Виробничі центри відповідальності зазвичай складаються з багатьох центрів і місць виникнення витрат різного рівня. Вони також можуть представляти основні і допоміжні підрозділи підприємства. В основних центрах відповідальності облік організують у розрізі об'єктів і статей

калькуляції. В обслуговуючих, найчастіше, в поелементному розрізі.

Для цілей контролю за витратами і калькулювання собівартості продукції, виконаних робіт і наданих послуг особливий інтерес представляють угруповання за носіями і центрами витрат.

Під носіями витрат розуміють види продукції, напівфабрикатів різного ступеня готовності (по переділах, стадіями, фазами, окремим процесам), робіт і послуг даного підприємства, що мають споживчу вартість, призначені для реалізації на ринку, за якими необхідна інформація про собівартість.

У свою чергу, центри витрат – це первинні виробничі та обслуговуючі одиниці, що відрізняються одноманітністю функцій і виробничих операцій, рівнем технічної оснащеності і організації праці, цільовим призначенням витрат, які, крім виконання своїх функціональних завдань, несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Вони можуть бути і центрами витрат, і центрами доходу, і центрами прибутку, і центрами капітальних вкладень, і центрами інвестицій, і центрами продажів, і центрами контролю та управління т. п. Різниця лише в тому, що в кожному центрі на керівника покладається відповідальність лише за ту частину витрат і доходів, контроль за якими покладено на даний центр відповідальності.

У системі управлінського обліку їх виділяють в якості об'єктів обліку з метою більшої деталізації витрат, посилення контролю за рівнем витрат і підвищення точності калькулювання. Розподіл виробничих підрозділів (цехів, дільниць) на значну кількість центрів витрат забезпечує більш точний розподіл непрямих витрат, особливо витрат щодо утримання та експлуатації машин і устаткування, і віднесення їх на аналітичні рахунки цих центрів прямим шляхом. А це, в свою чергу, створює умови для їх прямого віднесення на аналітичні рахунки носіїв витрат або більш точного розподілу по об'єктах калькулювання.

При цьому важливу особливість управлінського обліку є не тільки необхідність контролю за витратами за центрами і місцями їх виникнення в сфері виробництва, а й їх контроль і порівняння по центрам витрат, що входять до складу інших центрів відповідальності або виникають відокремлено. До них належать центри продажів, центри доходу, центри прибутку, центри інвестицій, капітальних вкладень і т.п. У кожному з зазначених центрів відповідальність на керівника покладається не на всю суму доходів і витрат, а тільки на ту частину, яка контролюється цим центром.

Також важливе значення має виділення місць виникнення витрат. Місця виникнення витрат – це структурні одиниці і підрозділи (робочі місця, бригади, виробництва, ділянки, цехи, відділи і т.п.), в яких відбувається первісне споживання виробничих ресурсів і за якими організовується планування, нормування і облік витрат виробництва з метою контролю і управління витратами, організації внутрішнього господарського розрахунку.

Місця виникнення витрат є об'єктами аналітичного обліку витрат на виробництво за економічними елементами і статтями собівартості. Аналітичний облік по місцях виникнення витрат організується в рамках існуючої ієрархічної підпорядкованості (цех-ділянку-бригада).

Місця виникнення витрат поділяються на виробничі, обслуговуючі та умовні. До виробничих зазвичай відносять цехи, дільниці, бригади. До обслуговуючих – відділи, служби управління, склади, лабораторії. До умовних місць виникнення відносять витрати, не пов'язані з конкретними структурними підрозділами (наприклад, адміністративно-управлінські витрати в цілому або якась їх частина можуть бути також цеховими витратами, що не відносяться до конкретних служб цеху). Виробничі місця виникнення витрат складаються з багатьох місць споживання ресурсів різного технологічного рівня. Основні – виготовляють продукцію, виконують роботи, надають послуги на сторону. Допоміжні – обслуговують внутрішні технологічні процеси. В основних центрах відповідальності витрати враховують в розрізі об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, робіт, послуг, в обслуговуючих – в поелементному розрізі витрат.

Порівняння витрат і результатів за видами діяльності, центрами витрат, центрами відповідальності та місцями їх виникнення в рамках управлінського обліку забезпечує контроль і управління витратами, результатами, цінами і ринком. При цьому управлінський облік забезпечує деталізацію витрат і точність калькулювання

собівартості за видами продукції, що випускається, виконуваних робіт і послуг.

Таким чином, всі витрати конкретного підрозділу необхідно враховувати за центрами відповідальності. Прямі витрати – по місцях витрат. Витрати, які неможливо віднести на конкретний вид основної діяльності (продукцію, роботи, послуги), доцільно враховувати по місцях їх формування (лабораторія, інструментальне бюро).

Слід зазначити, що центри відповідальності необхідно також відокремлювати за принципом виробничого функціонування – постачання, виробництво, збут, управління. Так, центр постачання контролює не тільки витрати по заготівлі сировини, матеріалів, палива, але і обсяги, величину і якість матеріальних запасів. Центр збуту контролює не тільки обсяги та вартість реалізованої продукції, робіт, послуг, а й витрати, пов'язані з діяльністю даного центру. Це дає можливість встановлювати нормативну або граничну величину витрат, за яку несе відповідальність конкретний керівник.

Ефективний контроль величини витрат доцільно вести на основі первинної облікової інформації. Подібний контроль може здійснюватися в натуральному і грошовому вираженні шляхом зіставлення або так званим методом бюджетування (рис. 1).

В основі першого методу лежить метод підсумовування відхилень від встановлених норм і виробничих завдань по місцях витрат. Другий спосіб контролю передбачає зіставлення витрат з актуалізованим (спланованим з урахуванням змін) кошторисом витрат і результатів.

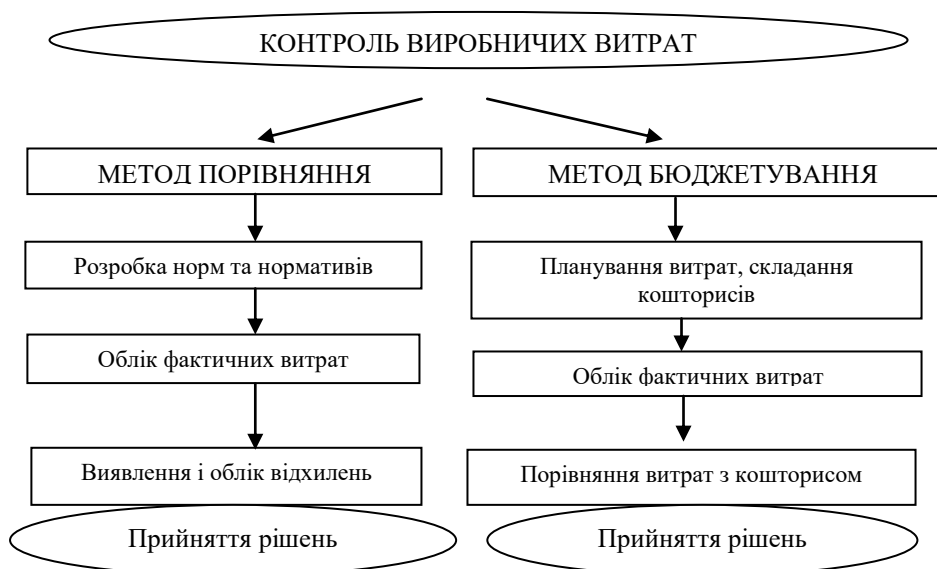


Рисунок - Методи контролю за центрами та місцями виникнення витрат

У першому випадку встановлюють норми витрат за видами продукції, що випускається, напівфабрикатів, виконуваних робіт і послуг в розрізі кожного центру витрат. Облік і контроль за витратами організовується за відхиленнями від норм, з

подальшим виявленням причин змін в обсязі випуску, завантаженні виробничих потужностей, рівня витрат і винуватців, в розрізі місць і центрів витрат. Даний метод забезпечує своєчасне, обґрунтоване і ефективне прийняття управлінських рішень. Він зручний і

ефективний у підрозділах основного виробництва, рівень діяльності яких визначається відповідними показниками обсягу виробництва, рівня витрат, доходу і прибутку.

У другому випадку бюджетування як спосіб управління витратами передбачає складання бюджетних кошторисів за різними напрямками діяльності і в цілому по підрозділу. Фактичні витрати порівнюються з витратами, передбаченими кошторисом (планом). Кошторисний метод контролю широко використовується по місцях і центрах витрат, за якими важко або неможливо встановити конкретний результуючий показник діяльності. Це відділи управління, підготовки виробництва, обслуговування і т.п.

Іншим об'єктом управлінського обліку є результати, які можуть також враховуватися по місцях виникнення витрат, носіям витрат і центрам відповідальності. У процесі зіставлення витрат і результатів різних об'єктів обліку виявляється ефективність виробничо-господарських процесів, зв'язків, діяльності та відносин як підприємства в цілому, так і окремих його підрозділів.

Ефективне використання наявних ресурсів – одна з найважливіших завдань керівника. Його успішне виконання, з метою підготовки та прийняття тих чи інших управлінських рішень, залежить від інформованості керівництва про їхню наявність.

Як було вже зазначено, однією з основних функцій управлінського обліку є забезпечення своєчасної та достовірної інформацією осіб, які приймають рішення на всіх рівнях керівництва і управління.

Сутність управлінського обліку полягає у проблемі певного агрегування облікової інформації в обсязі, необхідному керівництву підприємства для прийняття своєчасних, обґрунтованих управлінських рішень на різних рівнях виробничої діяльності. При цьому ступінь деталізації облікової інформації повинна бути достатньою, але не надмірною. Від того, наскільки докладна, різнобічна та своєчасна інформація, що надається, залежить якість і своєчасність прийнятих управлінських рішень. Тобто з усього потоку облікової інформації, що надходить до керівництва, повинна виділятися саме та інформація, що представляє інтерес.

Працівникам, відповідальним за складання звітів, необхідно регулярно аналізувати якість і джерела інформації за місцями виникнення і центрами відповідальності, але аналізом вже сформованих ситуацій повинні займатися керівники.

Впровадження системи обліку за центрами відповідальності дозволяє розв'язати значну кількість проблем, що виникають у керівництва підприємства, а саме створює умови для формування необхідної звітності за потребами менеджерів всіх рівнів управління, а також збільшує обґрунтованість управлінських рішень, що приймають на кожному рівні.

Таким чином, організація ефективної системи обліку витрат за центрами відповідальності в межах конкретного підприємства повинна відбуватися у

певній послідовності і включати ряд відповідних заходів, а саме: чітке територіальне або функціональне відокремлення центрів відповідальності; встановлення персональної відповідальності керівників центрів за результати їх роботи; відповідальності; складання внутрішньої звітності про виконання кошторисів витрат; аналіз причин виникнення відхилень фактичних витрат від запланованих та встановлення винних осіб; розробку системи відповідних санкцій до винуватців негативних відхилень [3].

Висновки. Отже, виділення центрів відповідальності та центрів витрат, як основних елементів системи управлінського обліку витрат підприємства забезпечує:

1) вивчення організаційних та технологічних особливостей виробничого процесу з метою виділення центрів відповідальності та місць виникнення витрат;

2) децентралізацію системи управління витратами підприємства, що дасть можливість отримувати більш точну інформацію про сутність та причини виникнення витрат, оперативно реагувати на зміни господарської діяльності;

3) формування системи управлінського обліку у тісному взаємозв'язку всіх його елементів і охоплювати всі рівні організаційної структури управління;

4) спрямування подальших досліджень на розробку методичних підходів щодо організації облікового процесу з урахуванням центрів відповідальності.

Саме організація системи управлінського обліку на підприємствах за центрами відповідальності і місцями виникнення витрат дозволить вирішити два основних завдання:

1) забезпечити контроль за ефективною роботою окремих підрозділів для співставлення отриманих доходів і витрат по кожному з них;

2) підвищити точність та ступінь деталізації облікових даних, процесу калькулювання собівартості продукції, особливо на тих підприємствах, які випускають великий асортимент продукції.

Список літератури

1. *Атамас П.Й.* Управлінський облік : Навчальний посібник / П.Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. *Бутинець Ф.Ф.* та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. *Голов С.Ф.* Управленческий учет / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 779 с.
4. *Друри К.* Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / К. Друри / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
5. *Леженчук С.Ф.* Розвиток теорії і методології бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Сергій Федорович Леженчук. – Житомир, 2011. – 37 с.
6. *Морохова В.О., Василик Н.М.* Аналітичний інструментарій стратегічного аналізу / В.О. Морохова, Н.М. Василик // Економічний форум. - 2013. - № 4. - С. 120-126.
7. *Партин Г.О.* Управлінський облік: підручник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик [та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.

8. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А. А. Пилипенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
9. Bromwich, M., The case of strategic Management Accounting: the role of accounting information for strategic in competitive markets // Accounting, Organization and Society, 1990.– №1.

References (transliterated)

1. Atamas P.Y. *Upravlnskiy oblik*: Navchalniy posibnik . Kiev,.Tsentr navchalnoyi literaturi, 2006. Print.
2. Butinets F.F. and al. *Buhgalterskiy upravlnskiy oblik*. Navchalniy posibnik dlya studentiv spetsialnosti 7.050106 «Oblik ta audit» Kharkov, Faktor, 2009. Print.
3. Golov S.F. *Upravlencheskiy uchet*. Kharkov , Faktor, 2009. Print.
4. Druri K. *Upravlencheskiy uchet dlya biznes-resheniy*: Uchebnik. Moscow: Yuniti-Dana, 2002. Print.
5. Legenchuk S.F. *Rozvitok teorii i metodologiyi buhgalterskogo obliku v umovah postindustrialnoyi ekonomiki*: avtoref. dis. na

- zdobuttya nauk. stupenya d-ra ekon. nauk: spets. 08.00.09 «Buhgalterskiy oblik, analsz ta audit». Zhitomir, 2011. Print.
6. Morohova V.O. and Vasilik N.M. "Anallitichniy Instrumentarly strategichnogo analizu". Ekonomichniy forum. №4. 2013.120-126. Print.
7. Partin G.O. and al. *Upravlnskiy oblik: pidruchnik*. Lviv: Vidavnistvo Lvivskoyi politehniki, 2013. Print.
8. Pilipenko A. A. *Organizatssya oblikovo-analitichnogo zabezpechennya strategichnogo rozviku pidpriemstva*. Naukove vidannya. Kharkov .Vid. HNEU, 2007. Print.
9. Bromwich, M., *The case of strategic Management Accounting: the role of accounting information for strategic in competitive markets // Accounting, Organization and Society, 1990.– No1.*

Надійшла (received) 29.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Особливості побудови управлінського обліку витрат підприємства за центрами відповідальності/Л. В. Чуприна, Н. Зарічна // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 79-83 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Особенности построения управленческого учета затрат предприятия по центрам ответственности/Л. В. Чуприна, Н.Зарична // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 79-83 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Features of building of the administrative account of expenses of the enterprise on the responsibility centers/ L. V. Chupryna, N Zarichna // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 79-83 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чуприна Людмила Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, доцент кафедри обліку, аудиту і економічного аналізу; тел.: (050) 510-46-32; e-mail: lvchuprina@meta.ua.

Чуприна Людмила Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, доцент кафедри учета, аудита и економічного аналізу; тел.: (050) 510-46-32; e-mail: lvchuprina@meta.ua.

Чупрына Людмила Викторовна – 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. : (050) 510-46-32; e-mail: lvchuprina@meta.ua.

Зарічна Ніна Сергіївна - студент, Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету; тел.: (050) 608-30-16; e-mail: "Nina Zarichna" <nina.zarichna2707@gmail.com>

Заречная Нина Сергеевна - студент, Харьковский институт финансов Киевского национального торговельно-економічного університету; тел.: (050) 608-30-16; e-mail: "Nina Zarichna" <nina.zarichna2707@gmail.com>

Zarichna Nina Sergiyvna - student, Kharkiv Institute of Finance Kyiv National University of Trade and Economics; tel.: (050) 608-30-16; e-mail: "Nina Zarichna" <nina.zarichna2707@gmail.com>

УДК 339.138:004.738.5

А.М. ДЕВИЧЕНКО, В.М. КОБЕЛЄВ

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТРАДИЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В ЕЛЕКТРОННОМУ БІЗНЕСІ

В роботі виконано аналіз відмінностей в структурі комплексу інтернет-маркетингу, де відображені зміни пріоритету інструментів інтернет-маркетингу в порівнянні з традиційним комплексом маркетингу. Одним з основних властивостей середовища Інтернет є його гіпермедійна природа, яка характеризується високою ефективністю в поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу для посилення взаємозв'язку підприємств і споживачів.

Ключові слова: електронна комерція, інтернет-маркетинг, традиційний маркетинг, маркетингові комунікації, збутова політика, товарна політика, комунікативна політика, реклама, мережа Інтернет.

В работе выполнен анализ различий в структуре комплекса интернет-маркетинга, где отражены изменения приоритета инструментов интернет-маркетинга по сравнению с традиционным комплексом маркетинга. Одним из основных свойств среды Интернет является его гипермедийная природа, которая характеризуется высокой эффективностью в представлении и усвоении информации, что значительно повышает возможности маркетинга для усиления взаимосвязи предприятий и потребителей.

Ключевые слова: электронная коммерция, интернет-маркетинг, традиционный маркетинг, маркетинговые коммуникации, сбытовая политика, товарная политика, коммуникативная политика, реклама, сеть Интернет.

The article analyzes the differences in the structure of the internet-marketing complex, which reflects the changes in the priority of internet-marketing tools in comparison with the traditional marketing complex.

Internet-marketing is the practical use of all aspects of traditional marketing on the Internet, affecting the main elements of the marketing mix: price, product, place of sales and promotion. It has the same structure as traditional marketing, but operates at a qualitatively different level of economic relations.

One of the main properties of the Internet environment is its hypermedia nature, which is characterized by high efficiency in the presentation and assimilation of information, which greatly expands marketing opportunities to improve the interconnection of enterprises and consumers.

The task for the near future is further institutionalization of the relations that have developed in the framework of electronic business, and the formation of a special theory of internet-marketing that reflects its features and priorities.

Keywords: e-commerce, internet-marketing, traditional marketing, sales policy, product policy, marketing communications, advertising, Internet.

Вступ. Бурхливий розвиток електронної комерції в останні роки змінив погляд на теорію і практику використання маркетингу, особливо в галузі просування товарів у всесвітній мережі Інтернет. Маркетинг не просто активно пристосовується, а виробив нові прийоми інтернет-торгівлі. На основі традиційного маркетингу, багаторазово описаного в підручниках, сформувався так званий «інтернет-маркетинг», відмінна риса якого полягає в тому, що всі учасники мережі знаходяться в порівняно рівних стартових умовах. Завдяки розвитку глобальних інформаційних технологій у фірм незалежно від їх розмірів і сфер діяльності з'являються нові можливості, як в області маркетингових досліджень, так і в питаннях просування продуктів і послуг.

Сьогодні за рівнем використання цифрових технологій Україна значно поступається розвинутих країнам. За даними компанії Miniwatts Marketing Group, що здійснює дослідження розвитку інтернет-індустрії в світі з 2000 року, Україна в 2015 році зайняла останнє місце в Європі за рівнем проникнення (penetration rate) Інтернету. Лише 43,4% українців користуються всесвітньою мережею, на той час, як середній рівень по Європі складає 73,5%, а у найбільш розвинених країнах, таких як Німеччина, Ісландія, Норвегія та Нідерланди, частка користувачів Інтернету перевищує 95% [1]. Вітчизняна статистика за даними різних досліджень є набагато оптимістичнішою: від 56% до 62% українців є регулярними користувачами всесвітньої мережі. За даними досліджень інтернет-аудиторії України, що з 2010 року здійснює компанія InMind Factum Group на замовлення Інтернет Асоціації України, відсоток інтернет-користувачів в Україні стрімко зростає: 50%

дорослого населення (15+) в 2012 році, 57% – в 2014 році, 62% – в 2016 році [2]. Зрозуміло, що подальша динаміка росту цих цифр буде поступово зменшуватися, однак тенденція продовжиться. Але навіть вважаючи саме цю інформацію об'єктивною, сьогодні Україна все одно значно поступається будь-якій європейській країні. На рис. 1 зображено динаміку рівня проникнення Інтернету в Європі та Україні з 2005 по 2015 рік.

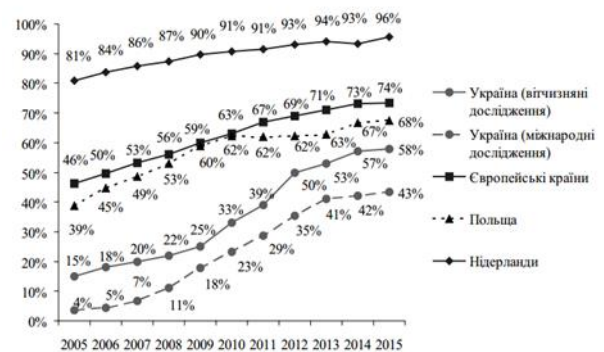


Рисунок 1 – Порівняння рівнів проникнення мережі Інтернет в Україні та країнах Європи [3]

Сьогодні інституційна сторона мережевих маркетингових комунікацій в Інтернеті продовжує перебувати поза увагою традиційних соціально-економічних інститутів. Розвиток іде паралельно, майже не торкаючись і не перетинаючись.

Тут домінують свої інституційні процеси, що відображають становлення нових економічних відносин в нових (віртуальних) умовах економічної діяльності.

Питанням використання інтернет-маркетингу в діяльності сучасних підприємств присвячені наукові праці таких учених як: І. Ашманов, А. Басов, Ф. Вірін, А. Іванов, Алан Купер, Джеррі Ледфорд, Мері Тайлер, В. Холмогоров і ін. Однак частина питань, пов'язаних зі значимістю та впливом конкретних інструментів інтернет-маркетингу на розвиток діяльності підприємств, вивчена не достатньо, що вимагає більш детального та глибокого розгляду.

Мета статті – дослідити трансформацію пріоритетів, особливості та можливості елементів комплексу маркетингу, які застосовуються в електронному бізнесі, в порівнянні із інструментами традиційного комплексу маркетингу, з метою їх подальшого використання для розвитку сучасних українських підприємств.

Результати досліджень.

Сьогодні є чимало визначень інтернет-маркетингу, не зважаючи на відносну новизну напрямку досліджень. Однак існує проблема формування понятійно-категоріального апарату інтернет-маркетингу. Спочатку (кінець ХХ - початок ХХІ ст.) автори більшості робіт зводили поняття «інтернет-маркетингу» лише до інтернет-реклами, або трактували його ще більш вузько: як банерну рекламу. Тож суттєвим кроком вперед став підхід, сформульований в роботі В.В. Діка, М.Г. Лужецького, А.Е. Родіонова [4]: «Інтернет-маркетинг - це необхідний комплекс заходів з дослідження такого специфічного ринку, яким є мережевий ринок Інтернету, з ефективного просування й продажу товарів (послуг) за допомогою сучасних інтернет-технологій».

Це трактування враховує таку задачу маркетингу, як «ефективне просування і продаж товарів (послуг)», а також згадує необхідність використання апарату маркетингових досліджень в Інтернеті.

Однак слід зазначити, що в даному визначенні не розкривається специфіка інтернет-маркетингу в принципово новому економічному середовищі, яке створює нові бізнес-моделі, наприклад, аутсорсинг і відеороботи, нові ринки, що володіють характеристиками, яких немає у жодного традиційного ринку, наприклад, ліквідність міжнародного валютного ринку FOREX і т.і.

В результаті аналізу різних підходів до трактування терміну «інтернет-маркетинг» слід зазначити відсутність єдності в думках серед фахівців, обмежене та часто зосереджене тільки на інтернет-рекламі розуміння інтернет-маркетингу. Крім того, багато авторів робіт з інтернет-маркетингу та електронної комерції просто обходять у своїх роботах проблему формування поняття «інтернет-маркетингу» й визначення його предметної області.

Отже, проаналізувавши джерела, сформулюємо своє визначення поняття «інтернет-маркетинг».

Інтернет-маркетинг – це будь-яка маркетингова діяльність спрямована на отримання прибутку за

рахунок задоволення попиту існуючих та залучення потенційних споживачів, а також виявлення та формування нових ринків за допомогою засобів мережі інтернет.

Інтернет-маркетинг являє собою практичне використання всіх аспектів традиційного маркетингу в Інтернеті, які зачіпають основні елементи комплексу маркетингу (marketing-mix): ціна, продукт, місце продажу і просування. Інтернет-маркетинг - це сукупність маркетингових прийомів в мережі Інтернет, спрямованих на привертання уваги цільової аудиторії (потенційних покупців і клієнтів) до товарів і послуг, які пропонуються. Основна мета – отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту. Слід зазначити що інтернет-маркетинг є складовою електронної комерції і може включати такі частини, як інтернет-інтеграція, інформаційний менеджмент, PR, служба роботи з покупцями та продажі [5].

Останні роки ми бачимо, що змінюється структура продажів, ці зміни стосується як продажів традиційних товарів так і нематеріальних активів. Структура вартості найдорожчих брендів за останні 10 років суттєво змінилась. Так в 2005 році в топ-10 було сім компаній традиційних форм бізнесу і тільки три компанії, пов'язані з інформаційними технологіями (ІТ). Вже в 2016 році пріоритети змінилися і навпаки залишилися тільки чотири з десяти компаній традиційних форм бізнесу (табл. 1) [6].

Таблиця 1 – Рейтинг світових брендів за результатами агентства Interbrand [6]

Місце	2005	2010	2015	2016
1	Coca-Cola	Apple Inc.	Apple Inc.	Apple Inc.
2	Microsoft	IBM	Microsoft	Google
3	IBM	Microsoft	Google	Coca-Cola
4	General Electric	Google	Coca-Cola	Microsoft
5	Intel	General Electric	IBM	Toyota
6	Nokia	McDonald's	McDonald's	IBM
7	Disney	Intel	Samsung	Samsung
8	McDonald's	Nokia	Toyota	Amazon
9	Toyota	Disney	General Electric	Mercedes-Benz
10	Marlboro	Hewlett-Packard	Facebook	General Electric

Зараз інтернет-маркетинг - це більше, ніж продаж інформаційних продуктів, зараз це ще й торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями і багатьма іншими товарами та послугами.

Інтернет-маркетинг має таку ж структуру, що і традиційний маркетинг, але діє на якісно іншому рівні економічних відносин. Проаналізуємо відмінності в структурі комплексу інтернет-маркетингу. В таблиці 2 відображено зміни пріоритету інструментів інтернет-маркетингу в порівнянні з традиційним комплексом маркетингу.

Таблиця 2 – Трансформація комплексу маркетингу в мережі Інтернет

Традиційний маркетинг-мікс	Комплекс Інтернет-маркетингу
1. Товарна політика	1. Збутова політика
2. Цінова політика	2. Цінова політика
3. Збутова політика	3. Товарна політика
4. Комунікативна політика	4. Комунікативна політика

Це дуже важлива теза, згідно з якою Інтернет в мережевій економіці виконує в першу чергу збутові функції. Суб'єкти мережевої економіки приходять в Інтернет не для комунікацій або маркетингових досліджень. Вони розглядають Інтернет як окремий великий ринок, на якому існує низький вхідний бар'єр і рівні конкурентні можливості. Все інше - вторинне. Не випадково економічна діяльність в Інтернеті отримала назву «мережева комерція», тобто «процес купівлі та продажу» через мережу Інтернет [7].

Наслідком розвитку електронної комерції стало зниження ролі традиційної торгівельної інфраструктури при здійсненні транзакцій (англ. transaction). Якщо значення складської і транспортної інфраструктури практично не змінюється, то торгіву інфраструктуру (прилавки, виставкові зали, продавців і т.і.) успішно замінюють електронні каталоги, вітрини та майданчики, а також електронні магазини. Тому основна функція збутової політики в інтернет-маркетингу має на увазі не створення каналів збуту, а використання наявних в мережі можливостей з метою забезпечення присутності товарів в різних сегментах віртуального ринку.

Розвиток електронної комерції призвів не тільки до зміни збутової політики в інтернет-маркетингу, а й до зміни характеру взаємин учасників системи збуту. Це пов'язано з появою такого поняття як «е-сорсинг» (англ. «e-sourcing»), під яким слід розуміти «інструменти, що дозволяють виявляти потенційних постачальників і в ході переговорів обговорювати з ними умови, що ведуть до найнижчих витрат» [8]. Завдяки е-сорсингу реалізація збутових функцій і розподіл замовлень остаточно перейшли зі сфери менеджменту в сферу маркетингу. Трансформація стала настільки глибокою, що потребувала корінного перегляду змісту і функцій деяких базових інструментів маркетингу. В першу чергу це торкнулося реклами: електронна торгівля змінила сутність рекламної діяльності в мережі, перетворивши її з комунікативної в збутову діяльність.

Типовий рекламний посередник - це особа, яка надає платні посередницькі послуги в доведенні інформації про товар до потенційних споживачів. Однак рекламний посередник не несе абсолютно ніякої відповідальності перед замовником за ефективність реклами. Не випадково, що до цього часу ефективність реклами оцінювалась в кількості переглядів, охопленні аудиторії, частоті показів і т.і. - в чому завгодно, тільки не в показниках, які відбивають зміни показників продажів замовника в результаті рекламних заходів [9]. Так було, поки Інтернет не перетворився з каналу комунікації в канал

збуту продукції. Основна причина перетворення полягає в тому, що постачальникам не потрібні рекламні та торгові посередники, постачальникам потрібен ріст продажів. Електронна комерція призвела до появи нового гібридного виду посередників, що одночасно виконують рекламні і торгові функції. Однак, оскільки рекламна діяльність вторинна по відношенню до збутової, то вона просто розчинилася в ній.

Нові посередники в обмін на свої послуги разом з торговою знижкою отримують право продавати товари постачальника в мережі Інтернет, не маючи їх в наявності. Вони не створюють товарних запасів у себе і не спричиняють оборотних витрат у постачальника. Вони конкурують між собою, просуваючи (рекламуючи) товари постачальника в Інтернеті. Їх аудиторія не має географічних та часових обмежень, а пропозиції концентруються на цільових аудиторіях. Саме такі посередники уособлюють собою сьгодні електронні канали збуту в інтернет-маркетингу.

Постачальники отримують в особі інтернет-посередників не тільки торгіву інфраструктуру, інструмент прискорення обороту і джерело інформації про ринкову кон'юнктуру, а й безкоштовне просування (рекламу). За таке просування вони платять торговими знижками. Однак, на відміну від традиційної реклами, оплата посередницьких послуг знаходиться в жорсткій залежності від показників продажів, а показники продажів залежать від спритності посередників.

Це принципово важлива тенденція в інтернет-маркетингу. Електронна комерція веде до посилення інтеграції між торговими партнерами, що виражається не тільки в делегуванні повноважень з продажу товару контрагентам, але і в делегуванні відповідальності за цей продаж. У традиційному маркетингу таке було неможливо.

Ціноутворення й цінова політика в електронній комерції складається в умовах, наближених до умов ідеальної конкуренції. Жоден постачальник не може обмежити доступ покупців до інформації про ціни і конкурентні пропозиції. Жоден посередник не здатен монополізувати ринок і диктувати умови постачальнику. Окрім того, покупці вільно обмінюються інформацією про товари між собою на спеціалізованих форумах и в соціальних мережах [10]. Залучення виробників в електронну комерцію докорінно змінює не тільки цінову політику, але й сам підхід до ціноутворення. В результаті конкуренція переходить зі сфери боротьби за ринок в сферу адаптації до потреб ринку.

Разом з тим, традиційні інструменти цінової політики (знижки, бонуси, цінова дискримінація і т.і.) в сучасному інтернет-маркетингу також присутні. Однак головний козир використання інтернет-маркетингу компаніями - це можливість конкурентного зниження цін за рахунок скорочення транзакційних витрат. Така стратегія кардинальним чином змінює сам процес ціноутворення в маркетингу. Раніше транзакційні й виробничі витрати визначали базову ціну продавця в категорії «за інших

рівних умов». Вони були приблизно рівні і однаково доступні для всіх учасників ринку. Маркетингова цінова політика пролягає в позиціонуванні нових (або наче б то нових) товарів на ринку за завищеними цінами з наступним отриманням прибутку з різниці між базовою ціною і ціною реалізації [11]. Інтернет-маркетинг, навпаки, в якості базової ціни використовує ціни традиційних виробників. При цьому продавці відштовхуються не від цінових уявлень покупців, а від сформованих цін в традиційній торгівлі (див. рис. 2). Не випадково переважна кількість рекламних кампаній в інтернет-маркетингу будується на цінових порівняннях з традиційною торгівлею.

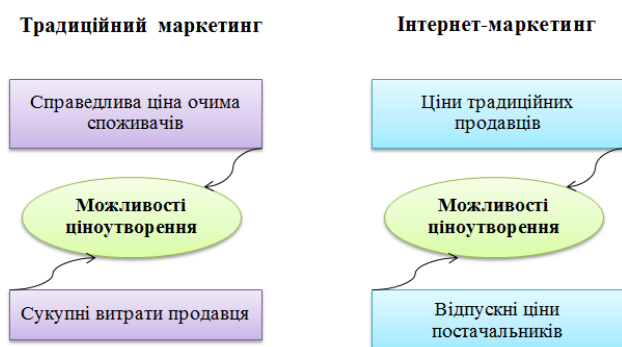


Рисунок 2 – Особливості ціноутворення в інтернет-маркетингу

Всі маркетингові зусилля в товарній політиці інтернет-маркетингу спрямовані не на забезпечення унікальності торгівельної пропозиції, а на задоволення індивідуальних запитів споживачів. Звідси випливає головне маркетингове завдання віртуальних компаній - знайти конкурентну нішу на ринку і як можна довше утримувати її. Така ніша може бути пов'язана або з більш-менш ексклюзивними умовами поставок, або з конкурентною присутністю на вузькому цільовому ринку. У загальній теорії маркетингу такий підхід до організації маркетингу називається «мережевим підходом» [11].

Мережевий підхід передбачає, що кожен учасник мережі товарообігу має певний статус, який розуміється як роль, яку він грає по відношенню до своїх партнерів. Завдання маркетингу в рамках мережевого підходу - сформувати виграшний статус в мережі, а потім зміцнювати і захищати своє становище.

Кардинальна відмінність інтернет-маркетингу від традиційного маркетингу полягає ще й в тому, що тут мережевий підхід застосовується не в збутовій, а в товарній політиці. Саме тому в комплексі інтернет-маркетингу елементи «товар» (product) і збут (місце, place) помінялися місцями, але належність мережевого підходу до третього елементу комплексу маркетингу залишилась незмінною. Якщо в традиційному маркетингу переважного статусу набував домінуючий учасник каналу збуту, то в інтернет-маркетингу унікальність його становища в мережі визначає реакція кінцевих споживачів.

Можна навіть стверджувати, що товарна політика в інтернет-маркетингу основний акцент робить не

стільки на скорочення витрат учасників просування, скільки на скорочення витрат покупців. Суть нового підходу полягає у визнанні того, що покупцеві не потрібен величезний асортимент товарів, який в інтернет-маркетингу вторинний. Покупцеві потрібен конкретний товар з шуканими параметрами, який максимально задовольняє його потреби.

Сьогодні Інтернет також активно розвивається як рекламний канал. При цьому основні принципи і технології інтернет-реклами багато в чому відрізняються від прийнятих в таких традиційних медіа, як телебачення, радіо, преса. Так, на відміну від телебачення чи радіо, які є відносно пасивними медіа, Інтернет вимагає активної участі: в інтернет-середовищі нічого не відбувається до тих пір, поки користувач не виконає будь-яку дію. В цьому проявляється його інтерактивність. Обмін інформацією в реальному часі і наявність зворотного зв'язку роблять Інтернет ефективним інструментом рекламування з точки зору якості контакту зі споживачем.

Комунікативна політика, що проводиться в Інтернеті, аналог традиційних заходів маркетингу, - це курс дій підприємства, спрямований на планування і здійснення взаємодії фірми з усіма суб'єктами маркетингової системи на основі використання комплексу засобів комунікацій Інтернету, що забезпечують стабільне і ефективне формування попиту і просування товарів і послуг на ринки з метою задоволення потреб покупців і отримання прибутку [7]. Всі маркетингові комунікації спрямовані на те, щоб надати цільовій аудиторії певну інформацію або ж переконати її змінити своє ставлення або поведінку. Маркетингові комунікації в Інтернеті в залежності від кінцевої мети можуть бути розділені на два види:

- комунікації, пов'язані з розробкою, створенням, вдосконаленням товару і його поведінкою на ринку;
 - комунікації, пов'язані з просуванням товару.
- Просування може бути організовано шляхом використання одного або, що частіше зустрічається, сукупності інструментів.

У таблиці 3 представлені найбільш часто використовувані інструменти маркетингових комунікацій в Інтернеті.

До теперішнього часу склалися три найбільш поширених типи використання Інтернету в якості рекламного каналу:

1. Розміщення рекламної інформації на веб-сторінках.
2. Залучення відвідувачів на веб-сайт рекламодавця.
3. Пошук споживачів товарів і послуг серед аудиторії Інтернету.

Вибір того чи іншого типу інтернет-реклами, конкретних рекламних носіїв і їх форматів залежить від цілей рекламної кампанії, технічних можливостей рекламодавця, обраних ним рекламних майданчиків і ряду інших параметрів. Ефективність реклами в Інтернеті є результатом впливу великої кількості факторів, серед яких, перш за все, якісні характеристики цільової аудиторії реклами і ступінь її охоплення, характеристики рекламних носіїв, а також

дизайн, контекст, місця розміщення, візуальні і змістовні особливості рекламних оголошень.

Таблиця 3 – Основні інструменти маркетингових комунікацій в Інтернеті

Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю
Web-сайт фірми	Конкурси, ігри, розіграші, лотереї	Публікації матеріалів на веб-сайті фірми
Банерна, текстова реклама та реклама, що використовує можливості мультимедіа	Премії, призи та подарунки	Публікації матеріалів і новин в ЗМІ Інтернету, на спеціалізованих і тематичних сайтах
Конкурси, ігри, розіграші, лотереї	Пробні зразки, демонстраційні версії	Проведення маркетингових заходів з їх активним висвітленням в Інтернеті
Премії, призи та подарунки	Купони	Участь в конференціях
Пробні зразки, демонстраційні версії	Знижки	Спонсорство

Планування і проведення рекламних кампаній в Інтернеті вимагає від рекламодавця знання окремих його особливостей. Серед найбільш важливих можна відзначити наступні: *інтерактивність*, – ця особливість принципово відрізняє інтернет-рекламу від реклами в традиційних медіа; *аудиторія та орієнтування* – Інтернет дозволяє забезпечити більш точне, ніж будь-який інший вид медіа, фокусування рекламної інформації на цільові групи за різними параметрами (аж до конкретного одержувача).

Сьогодні інтернет-маркетинг становить основу сучасного електронного бізнесу, яка дозволяє кожному підприємцю охопити максимальний обсяг цільової аудиторії, зробити Інтернет власним інструментом продажів. Вигода використання маркетингових технологій в мережі Інтернет полягає в їх інтерактивності, ефективному спрямуванні, можливості швидко отримувати і аналізувати бізнес-стратегії компанії. Контекстна реклама, інтернет-портал, веб-система - все це повинно бути у будь-якого сучасного підприємства. Однак у зв'язку зі зростаючою конкуренцією і зі змінами, що відбуваються в сфері економіки та мережевої культури, мати веб-сайт як головний засіб просування продукції вже недостатньо.

Експерти Всеукраїнської рекламної коаліції у своєму дослідженні спиралися на понятійний апарат Interactive Advertising Bureau (IAB), згідно з яким інтернет-медіа-реклама включає в себе банерну рекламу (банери, спонсорство, брендинг, спонсорські посилання), контекст (пошук, медійна мережа тощо) і відеорекламу (відео в банерах, пре-роли, пост-роли, інстрим-відео, відеоформати в контексті) [12]. Крім того, до інтернет-медіа-реклами був доданий сегмент під умовною назвою Digital (SMM, контекст в соціальних мережах, виробництво, креатив, стратегія).

Інформаційне середовище стрімко розвивається і поступово знижується ефективність від традиційної реклами, що стимулює підприємства до пошуку альтернативних маркетингових рішень. Найбільш перспективним, інноваційним напрямком маркетингу на сьогоднішній день є реклама в мережі Інтернет, включаючи рекламу в пошукових системах і соціальних мережах. Переваги інтернет-реклами, такі як адресність рекламного повідомлення та можливість автоматизації багатьох рекламних впливів, значно

скорочують витрати на рекламну кампанію, інтерактивність рекламного контенту формує позитивний образ компанії у споживача, а вільний доступ до статистики дозволяє оцінити ефективність прийнятих рішень.

В результаті маркетингові комунікації втрачають свою первісну роль стимулятора купівельного попиту, перетворюючись на технічний інструмент інформаційної взаємодії. Покупець від цього тільки виграє, оскільки йому не доводиться оплачувати витрати на дорогі рекламні кампанії і адекватність наданої йому інформації значно зростає.

Висновки. В статті було сформульовано поняття інтернет-маркетингу та досліджено трансформацію складових його елементів у порівнянні із інструментами традиційного маркетингу. Однією з основних властивостей середовища Інтернет є його гіпермедійна природа, яка характеризується високою ефективністю в поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємств і споживачів.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що, незважаючи на реструктуризацію комплексу маркетингу в умовах електронної комерції, сутність, цілі, завдання та функції маркетингу не зазнали значних змін. Інтернет-маркетинг перетворився в самостійну і самодостатню форму маркетингу, з притаманними тільки їй особливостями і механізмами реалізації. На порядку денному сьогодні стоїть подальша інституціоналізація відносин, що склалася в рамках електронного бізнесу та формування спеціальної теорії інтернет-маркетингу, що відображає його особливості і пріоритети. Саме цей процес буде ключовим напрямком трансформації маркетингу в умовах бурхливого розвитку електронної комерції в найближчі роки. Активний розвиток досліджень в сфері просування товарів і послуг за допомогою мережі Інтернет буде сприяти більш осмисленому і обґрунтованому застосуванню інструментів інтернет-реклами сучасними підприємствами малого бізнесу для досягнення цілей маркетингового управління та підвищення фінансової ефективності.

Список літератури

1. Сайт компанії Miniwatts Marketing Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.miniwatts.com/>
2. Сайт Інтернет Асоціації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
3. Дані дослідження Factum Group Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
4. Дік В.В., Луцькецький М.Г., Родіонов А.Е., Електронна комерція./Московська фінансово-промислова академія. – М.: Видавництво «Юніті», 2007. – 376 с.
5. Інтернет-маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-маркетинг>
6. Список самых дорогих брендов мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_самых_дорогих_брендов_мира
7. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. — 3-е издание. – СПб.: Питер, 2012. – 810 с.
8. Рассел Дж.С., Тукрал Н. Стратегический сорсинг и снабжение / Управление цепями поставок: Справочник издательства Gower. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 430.
9. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – СПб.: Питер Ком, 2008. – С. 163–170.
10. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. – С. 431–432.
11. Калужский М.Л. Практический маркетинг. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2012. – 176 с.
12. Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив [Електронний ресурс]: офіс. сайт. – Режим доступу: <http://www.mami.org.ua/>
2. Sayt Internet Asotsiatsiyi Ukrayiny [Site of Internet Association of Ukraine] [Electronic resource]. – Available at: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
3. Dani doslidzhennya Factum Group Ukraine [Data research of Factum Group Ukraine] [Electronic resource]. – Available at: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml
4. Dik V.V., Luzhetskyy M.G., Rodionov A.E. Elektronna komertsiya [E-commerce]./Moscow Financial and Industrial academy. – M., Publisher "Unity", 2007. –376 p
5. Internet-marketynh [Internet-marketing] [Electronic resource]. – Available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет-маркетинг>
6. Spysok samykh dorohykh brendov myra [A list of the most expensive brands in the world] [Electronic resource]. – Available at: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_самых_дорогих_брендов_мира
7. Kotler F., Keller K.L. Marketing menedzhment. Ekspress-kurs [Marketing management. Express course]. — 3rd edition. – St. Petersburg: Peter, 2012. – 810 p.
8. Rassel Dz.S., Tukral N. Strategicheskyy sorsing i snabzhenie / Upravlenie tsepyami postavok: Spravochnik izdatelstva Gower [Strategic Sourcing and Supply / Supply Chain Management: A Guide to Gower Publishing]. – M.:Infra–M, 2008. – С. 430.
9. Uells U., Bernet Dz., Moriarti S. Reklama: printsipy i praktika [Advertising: principles and practice]. – St. Petersburg: Peter Kom, 2008. – P. 163–170.
10. Doyle P. Marketing, orientirovannyiy na stoimost [Cost-oriented marketing]. – С. 431–432.
11. Kaluzhskyy M.L. Prakticheskyy marketing. Uchebnoe posobie [Practical marketing. Training manual]. – St. Petersburg: Peter, 2012. – 176 p.
12. Mizhnarodna asotsiatsiya marketing initsiativ [International Association of Marketing Initiatives] [Electronic resource]: of. site. – Available at: <http://www.mami.org.ua/>

References (transliterated)

1. Sayt kompaniyi Miniwatts Marketing Group [Site of the Miniwatts Marketing Group] [Electronic resource]. – Available at: <http://www.miniwatts.com/>
2. Sayt Internet Asotsiatsiyi Ukrayiny [Site of Internet Association of Ukraine] [Electronic resource]. – Available at: http://www.inau.org.ua/analytics_vuq.phtml

Надійшла (received) 30.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Трансформація інструментів традиційного комплексу маркетингу в електронному бізнесі / А.М. Девиченко, В.М. Кобелєв // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 84-89 . Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461.

Трансформация инструментов традиционного комплекса маркетинга в электронном бизнесе / А.М. Девиченко, В.М. Кобелев // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 84-89 . Библиогр.: 12 названий. – ISSN 2519-4461.

Transformation of the traditional tools of the marketing mix in e-business / A.M. Devychenko, V.M. Kobeliyev // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 84-89 . Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Девиченко Анастасія Михайлівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (063) 106-09-38; e-mail: an_dev@icloud.com

Девиченко Анастасія Михайлівна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (063) 106 09 38; e mail: an_dev@icloud.com

Devychenko Anastasia Mykhaylivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (063) 106 09 38; e mail: an_dev@icloud.com

Кобелєв Валерій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу; тел.: (057) 707-65-26; e-mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Кобелев Валерий Николаевич - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; тел.: (057) 707 65 26; e mail: v.n.kobelev@gmail.com.

Kobeliyev Valeriy Mykolajovych – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of economics and marketing; tel.: (057) 707-65-26; e-mail: v.n.kobelev@gmail.com.

УДК 658.29-049.5

М. В. ПЕТА, І.М. ПОГОРЕЛОВ**МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Проаналізовані основні теоретичні підходи до визначення поняття «економічна безпека», на основі існуючих підходів управління упорядковані різноманітні підходи, щодо визначення складових економічної безпеки та розглянуто підходи до побудови системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Запропоновано механізм взаємодії складових системи обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. Розкрито зв'язок механізм впливу на керовані фактори економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: управління, система, обліково-аналітичне забезпечення, ефективність, модель, облік, аналіз, контроль, економічна безпека, стратегія.

Проанализированы основные теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность», на основе существующих подходов управления упорядочены различные подходы, по определению составляющих экономической безопасности и рассмотрены подходы к построению системы учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятия. Предложен механизм взаимодействия составляющих системы учетно - аналитического обеспечения экономической безопасности предприятия. Раскрыто связь механизм воздействия на управляемые факторы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: управления, система, учетно-аналитическое обеспечение, эффективность, модель, учет, анализ, контроль, экономическая безопасность, стратегия.

The main theoretical approaches to the definition of "economic security" are analyzed, on the basis of existing approaches of management, various approaches are organized, the components of economic security are defined, and approaches to the construction of a system of accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise are considered. The mechanism of interaction of the components of the accounting and analytical system of economic security of the enterprise is proposed. Communication mechanism of influence on the controlled factors of economic security of the enterprise is disclosed

Keywords: Management, system, accounting and analytical support, efficiency, model, accounting, analysis, control, economic security, strategy..

Вступ У ринкових умовах господарювання економічна безпека займає головне місце серед інших складових, які спрямовані на запобігання і усунення ризиків і загроз. Головним змістом економічної безпеки є формування умов для стійкого розвитку, максимального ефективного функціонування всіх структурних компонентів підприємства з метою забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання у майбутньому, а отже економічна безпека стає одним з головних елементів стратегічного управління підприємства.

Нестабільне динамічне ринкове середовище впливає на процеси прийняття рішень ефективність яких значною мірою залежить від суттєвості, своєчасності та змістовності інформації на якій вони ґрунтуються. Отже формування системи стратегічного управління підприємством повинно містити інструменти та методи економічної безпеки суб'єктів господарювання, які вимагають оцінювання фінансово-господарського стану, здійснення моніторингу використання потенціалу діяльності [2].

Саме спільні завдання з визначення та ефективного використання потенціалу, ресурсів, можливостей, мінімізації загроз і негативних впливів зовнішнього середовища на діяльність підприємства, призводять до логічної необхідності у поєднанні в єдине ціле системи економічної безпеки підприємства та системи стратегічного управлінського обліку. Такі обставини збільшують значення механізму накопичення, збору, обробки та інтерпретації інформації про господарську діяльність суб'єктів господарювання з погляду саме їх стратегічного

розвитку та створення його додаткової вартості.

У наш час нагальною стає проблема надлишку інформації та неефективності її використання. З огляду на це подальшого осмислення і вирішення потребують питання визначення критеріїв необхідності і достатності інформації для здійснення контрольованого впливу на розвиток підприємства. Існуюча система бухгалтерського обліку не в повній мірі задовольняє інформаційні потреби сучасного менеджменту, адже бухгалтерський облік в реальній практиці зорієнтований головним чином на складання фінансової, податкової, статистичної звітності, але її вже недостатньо для прийняття рішень стратегічного характеру. Тому необхідним стає формування сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення, що відповідає вимогам управління стратегічного і тактичного розвитку підприємства; визначення порядку формування інформаційних потоків, доповнення та розширення обліково-аналітичних інструментів, алгоритмів накопичення та обробки інформації щодо окремих об'єктів, так і в цілому – в рамках формування комплексної системи. Функціонування цілісної обліково-аналітичної системи підприємства забезпечить раціональне використання ресурсів та сприятиме підвищенню ефективності його діяльності. Але, на сьогоднішній день, як свідчить більшість досліджень, на вітчизняних підприємствах система обліково-аналітичного забезпечення носить фрагментарний характер, що, звичайно, знижує якість прийнятих

© М. В. Пета, І.М. Погорелов 2017

управлінських рішень.

Вирішення цього питання потребує зваженого упорядкування процесів отримання, обробки, накопичення, передачі інформації для всебічного забезпечення процесу прийняття рішень з урахуванням максимально можливої кількості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Найбільшої уваги потребують процеси взаємодії між підсистеми обліку та аналізу інформації, механізми передачі та інтерпретації інформації за різними рівнями управління. Саме в рамках обліково-аналітичної системи формується детальна інформація про стан та рух засобів підприємства і джерел їх формування. На сьогоднішній день бухгалтерський облік представляє собою найбільшу обліково-аналітичну систему підприємства, проте залишаються не вирішеними питання щодо формування обліково-аналітичного забезпечення як одного з ключових інструментів, що забезпечує реалізацію основних функцій стратегічного управління з метою створення умов економічної безпеки підприємства у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та методологічні проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення процесу управління підприємством присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: Попова Л.В., Баканов М.І., Бланк І. А., Богатая І. Н., Галузіна С. М., Кузьмінський А. Н., Пархоменко О. В., Ткач В. І., Томпсон А. А., Пилипенко А. А. та ін. Проблеми організації забезпечення обліковою та аналітичною інформацією управлінських потреб вітчизняними підприємствами досліджувало багато вчених: Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Гуцайлюк З. В., Задорожний З. В., Кірейцев Г. Г., Крупка Я. Д., Кужельний М. В., Кузнецова С. А., Лінник В. Г., Мних Є. В., Пушкар М. С., Рудницький В. С., Саблук П. Т., Хомиш П. Я., Швець В. Г., Шкарабан С. І.

Питання розвитку методів та підходів визначення, діагностики та управління економічною безпекою підприємства розглянуто в роботах В. Пономарьова та Г. Козаченко, Д. Ковальова та І. Плетнікова, Є. Олейнікова, М. Бендікова, Л. Гончаренко, Лук'янової В. В., Гетьмана О.О., Сметанюка О.А., Копчака Ю.С., Москаленко В.П., Пластуна О.Л. та ін.

Проте низка питань щодо окремих складових обліково-аналітичного забезпечення та механізму взаємодії їх інформаційного забезпечення залишаються не вирішеними.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних основ, принципів побудови та визначення елементів механізму обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Результати дослідження існування значної кількості загроз для забезпечення стійкого та ефективного функціонування кожного підприємства потребує вдосконалення існуючих і розроблення нових механізмів управління економічною безпекою.

На сьогоднішній день існує досить значна кількість визначень поняття «економічна безпека», які можливо узагальнити за наступними напрямками:

економічна безпека, як стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз;

економічна безпека, як захист проти корисливих злочинів;

економічна безпека, як стан ефективного використання корпоративних ресурсів;

економічна безпека, як здатність господарюючого суб'єкта забезпечити відтворення [9].

Система економічної безпеки виконує наступні функції: вибір оптимальних антикризових стратегій та інструментарію; нейтралізація кризових явищ; усунення причин і наслідків кризи; забезпечення ефективної діяльності підприємства. Формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання вимагає оцінювання їхнього фінансового стану, здійснення моніторингу використання потенціалу підприємства (рис.1).

У той же час, система обліково-аналітичного забезпечення не може існувати сама по собі, а має забезпечувати апарат управління необхідними інформаційними ресурсами, таким чином сприяючи переходу підприємства, як системи з одного стану до іншого. Крім того, однією з суттєвих вимог такого переходу – є його безпечність, що має бути гарантовано системою обліково-аналітичного забезпечення.

Таким чином, обліково-аналітична система створює передумови взаємодії різних підсистем підприємства з метою збирання та накопичення інформації про окремі види діяльності, бізнес – процеси або господарські одиниці. Результатом накопичення та аналітичної обробки інформації є обліково-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень у системі управління.

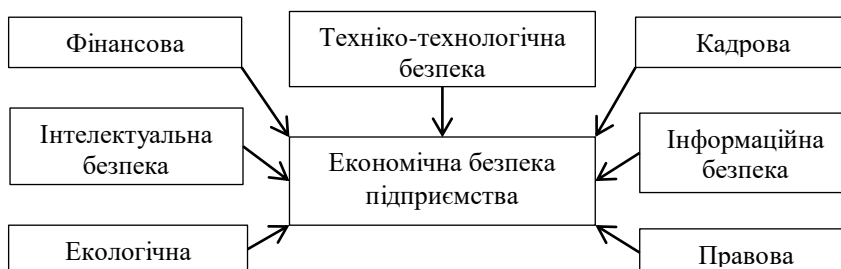


Рисунок 1 - Функціональні складові економічної безпеки підприємства

Етапи накопичення та обробки інформації представляють собою обліково-аналітичний процес, а способи та закономірності взаємодії між окремими елементами обліково-аналітичної системи створюють обліково-аналітичний механізм, який забезпечує комунікацію у системі.

Основою інформаційного забезпечення системи управління є облікова та аналітична інформація. Тому система обліково-аналітичного забезпечення складається з окремих підсистем. Більшість авторів підтримує думку про те, що поділ системи має бути проведено за двома блоками: облік та аналіз. Окремі дослідники пропонують більшу розгалуженість елементів, наприклад, Пуцентейло П.Р [5] визначив наступні блоки: інформаційний, аналітичний, організаційний, координаційний та контрольний блок. Ратушна О. П. запропонувала на межі підсистем обліку та аналізу створити додаткову підсистему аудиту для забезпечення необхідного рівня «якості облікової інформації та для її подальшої аналітичної обробки» [6]. Але Самбурська Н. не погоджується з такою думкою і вважає, що аудит – це зовнішня складова і пропонує натомість доповнити обліково-аналітичну систему блоком внутрішнього контролю [4]. Гнилицька Л., розглядаючи механізм обліково-аналітичного забезпечення як компонента системи економічної безпеки визначає наступні його складові: інформаційну, правову, методичну, технологічну та пропонує принципи підготовки інформації [1]. Досить детально процес обліково-аналітичного забезпечення розглянуто в роботі Штангрет А. М., який пропонує виокремлення комплексної системи економічної безпеки підприємства, для якої визначаються окремі завдання та функції, з акцентом на визначення рівня економічної безпеки, рівня агресивності зовнішнього середовища, тощо [7].

Проте головним недоліком існуючих підходів до формування системи обліково-аналітичного забезпечення є те, що здебільшого визначається контур системи, її складові, певні методи та підходи обліку і аналізу, але відсутнє бачення системи як динамічного інструмента, що забезпечує розвиток підприємства (перехід підприємства, як об'єкту управління від одного стану до іншого).

Тому систему обліково-аналітичного забезпечення необхідно розглядати як сукупність підсистем обліку та аналізу за окремими об'єктами (господарськими одиницями, бізнес-процесами, видами діяльності тощо), пов'язаних єдиними принципами збору, накопичення та обробки інформації.

Система обліково-аналітичного забезпечення поєднує методики, технології та інструменти обліку і аналізу для прийняття управлінських рішень з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства. Побудова обліково-аналітичної системи може бути організована за двома принциповими підходами.

Перший з них передбачає організацію «знизу-вверх», тобто елементи системи окремих об'єктів

обліку та аналізу поєднуються в систему шляхом забезпечення комунікативних зв'язків між ними.

Другий підхід – побудова обліково-аналітичної системи «зверху-вниз», коли склад, елементи та комунікативні зв'язки обліково-аналітичної системи визначаються кінцевою метою діяльності підприємства (результуючим показником або низкою показників). На нашу думку, побудова обліково-аналітичної системи за принципом «зверху-вниз» є більш складною, але ефективнішою та зручнішою з точки зору формування необхідного масиву даних для досягнення цілей підприємства [3]. Такий підхід відображає взаємозв'язок ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення та системи управління.

Отже механізм взаємодії між окремими складовими системи економічної безпеки підприємства представлено на рис. 2.

Таким чином, інформаційне забезпечення управління економічною безпекою підприємства формується на базі: даних бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності; галузевих показників діяльності підприємств-аналогів; звітів, планів і прогнозів, отриманих у процесах стратегічного, тактичного і оперативного планування, аналізу, контролю і бюджетування тощо.

Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства уявляє собою сукупність процесів формування, узагальнення, аналізу, контролю і цілеспрямованої передачі інформації у відповідності до запитів управлінської системи щодо показників його діяльності, активів, джерел їх формування і господарських операцій, що дають змогу оцінити його конкурентні позиції та визначити способи їх підвищення шляхом впливу на керовані фактори конкурентоспроможності. Структурні елементи даного механізму діють згідно із визначеними концептуальними засадами управління економічною безпекою: встановленою метою, функціями, завданнями, на основі визначеного інформаційного забезпечення. До складу структурних елементів механізму обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою входять системи обліку, аналізу і контролю, в межах кожної із яких формуються необхідні для інформаційні потоки.

Важливу роль у механізмі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою відіграє також система контролю. Вона забезпечує контроль за організацією систем облікового та аналітичного забезпечення, достовірністю інформації, яку генерують ці підсистеми, ефективністю функціонування підприємства, процесами, які відбуваються на підприємстві, ступенем досягнення запланованих показників економічної безпеки, своєчасно виявляє відхилення від них, що слугує підставою для розробки заходів щодо їх усунення.

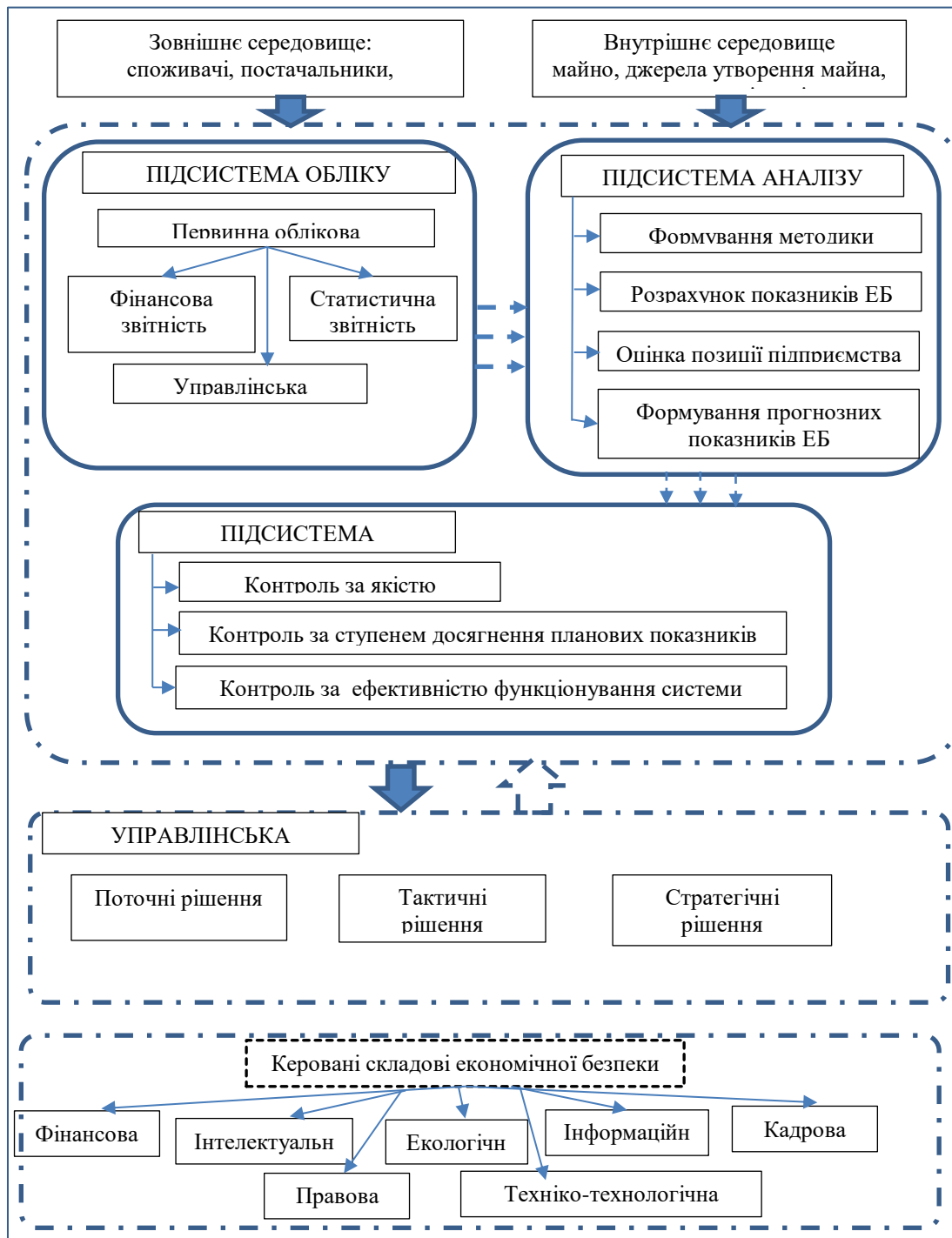


Рисунок 2 – Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою (узагальнено авторами)

Висновки Система управління знаходиться у прямій залежності від обсягу інформації, її якості та цільового використання.

Ефективність управління економічною безпекою підприємств у значній мірі залежить від послідовності та досконалості функціонування механізму збору, накопичення, обробки інформації та подальшого механізму ухвалення управлінських рішень, основою реалізації якого є зовнішня та внутрішня інформація, розроблення на її основі планів і прогнозів розвитку підприємства, що також повинне

сприяти стратегічному розвитку підприємства.

Список літератури

- Гнилицька Л. В. Механізм обліково-аналітичного забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л.В. Гнилицька // – Режим доступу <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7838/1/Gnilitskay.pdf>
- Рета М. В. Стратегічний управлінський облік: концептуальні засади та використання в системі підприємства / М.В. Рета // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва – № 64 (1106) – 2014 – С. 127-134

3. Рета М. В. Система обліково-аналітичного забезпечення: науково-методичний підхід до формування / М. В. Рета, Н. Б. Токар // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2016. № 27 (1199) – С.97 – 102
4. Самбурська Н. І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія / Н. І. Самбурська. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015. –с. 289
5. Пуцентайло П.Р Аналітичне забезпечення діяльності підприємства / П.Р. Пуцентайло // Сталий розвиток економіки - Міжнародний науково-виробничий журнал - 2015 – № 1. – С 168-174
6. Ратушна О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів / О. П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 72–76.
7. Штангрет А. М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / А. М. Штангрет // Наукові записки - Scientific papers - 2015 - 2 (51) – С. 133-140
8. Штангрет А.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: методичні засади / А.М. Штангрет, Л.П. Стеців // Економіка і суспільство - Випуск № 9 / 2017 – С. 722-726
9. Гапак Н.М. Економічна безпека підприємства: сутність, зміст та основи оцінки / Н.М. Гапак // – Режим доступу <http://dspace.uzhnu.edu.ua/>

References (transliterated)

1. Hnylyts'ka L. V. Mekhanizm oblikovo-analitychnoho zabezpechennya funktsionuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky sub'yektiv hospodaryuvannya / L.V. Hnylyts'ka // – Rezhym dostupu <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7838/1/Gnilitskay.pdf>

Надійшло (received) 31.03.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства / М. В. Рета, І.М. Погорелов // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 90-94 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Механизм учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятия / М. В. Рета, И.Н Погорелов // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 90-94 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

The mechanism of accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise / М. V. Reta, I.M. Pogorelov // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 90-94 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Рета Марина Володимирівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку; тел (057) 707-62-74; e-mail: rinavmar@gmail.com

Рета Марина Владимировна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета; тел (057) 707-62-74; e-mail: rinavmar@gmail.com

Reta Maryna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Ph.D., Associate Professor –Department of Economic Analysis and Accounting phone: (057) 707-62-74; e-mail: rinavmar@gmail.com

Погорелов Игор Михайлович - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел : (057) 707-62-74, e-mail: afpa62@gmail.com

Погорелов Игорь Николаевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел : (057) 707-62-74, e-mail: afpa62@gmail.com

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: afpa62@gmail.com

УДК 338

Р. В. КАПІНОС**ІННОВАЦІЙНА ТА ІНШІ ФУНКЦІЇ КОНФЕСІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У роботі проаналізовані характерні риси та функції конфесійної економіки в умовах сучасного світового господарства. Детально розглянута інноваційна функція конфесійних господарств, яка полягає як в створенні нових технологій, так і в всебічному використанні вже існуючих; соціальна функція – проявом якої є різні форми благодійності, допомоги бідним: реабілітація нарко - та алкоголезалежних; осіб, які звільнилися з місць позбавлення волі; біженців; осіб без певного місця проживання; осіб, постраждалих від расової, національної, статевої або вікової дискримінації; створення нових робочих місць – це є найбільшим досягненням конфесійних господарств різних деномінацій. Виробнича функція: створення міцних, процвітаючих господарств; збереження та відродження традиційних ремесел; розвиток сільського господарства; екологічна функція: збереження екологічної чистоти сільських і міських територій, освоєних релігійними господарствами. Стратегічна функція конфесійних господарств – формування і реалізація на практиці суспільного ідеалу. Культурна функція конфесійної економіки – збереження кращих традицій слов'янської культури, спочатку сформованої на основі православних господарств церков і монастирів, збереження всіх народних культур.

Ключові слова: конфесійна економіка, конфесійні господарства, функції економіки, інноваційна функція, соціальна функція, виробнича функція, стратегічна функція, культурна функція, політична функція.

В работе проанализированы характерные черты и функции конфессиональной экономики в условиях современного мирового хозяйства. Подробно рассмотрена инновационная функция конфессиональных хозяйств, которая заключается как в создании новых технологий, так и во всестороннем использовании уже существующих; социальная функция – проявлением которой являются различные формы благотворительности, помощи бедным: реабилитация нарко - и алкоголезависимых; лиц, освободившихся из мест лишения свободы; беженцев; лиц без определенного места жительства; лиц, пострадавших от расовой, национальной, половой или возрастной дискриминации; создание новых рабочих мест – является крупнейшим достижением конфессиональных хозяйств различных деноминаций. Производственная функция: создание крепких, процветающих хозяйств; сохранение и возрождение традиционных ремесел; развитие сельского хозяйства; экологическая функция: сохранение экологической чистоты сельских и городских территорий, освоённых религиозными хозяйствами. Стратегическая функция конфессиональных хозяйств – формулировка и реализация на практике общественного идеала. Культурная функция конфессиональной экономики – сохранение лучших традиций славянской культуры, изначально сформированной на основе православных хозяйств церквей и монастырей, сохранение всех народных культур.

Ключевые слова: конфессиональная экономика, конфессиональные хозяйства, функции экономики, инновационная функция, социальная функция, производственная функция, стратегическая функция, культурная функция, политическая функция.

This paper analyzes the characteristics and functions of religious economy in the conditions of the modern world economy. Considered in detail the innovative function of faith farms, which is both in the creation of new technologies and fully utilizing existing; social function – a manifestation of which is various forms of charity, helping the poor: rehabilitation of drug and alcohol addicted people; persons released from places of deprivation of liberty; refugees; persons without certain residence; persons affected by racial, ethnic, sexual, or age discrimination; the creation of new jobs – this is the biggest achievement of faith-based farms of various denominations. Production function: create a strong, prosperous farms; the preservation and revival of traditional crafts; agricultural development; ecological function: the preservation of ecological purity of the rural and urban areas, developed religious households. The strategic function of faith farms – formulation and implementation of the social ideal. The cultural function of religious economy – the preservation of the best traditions of the Slavic culture, originally formed on the basis of farms of the Orthodox churches and monasteries, the preservation of all national cultures.

Keywords: unconventional financial and economic organizations, agroindustrial economies of confessional type, principles of activity, specificity of conceptual ideas, communality.

Вступ. У бідних країнах і країнах, які розвиваються, державні органи постійно звужують коло своїх функціональних обов'язків, що пояснюється насамперед зниженням можливостей для їх реалізації: при цьому зменшуються не тільки фінансові ресурси, а й кадри, здатні гідно вирішити найрізноманітніші державні завдання. У зв'язку з цим постійно зростає і зростатиме роль неурядових організацій як в національній, так і в світовій економіці, і системний аналіз їх функцій в економіці досить важливий для визначення тих сфер і ступеня, у якій такі організації здатні замінити немобільні і консервативне державні установи.

Аналіз актуальних досліджень. По темі статті дослідження у вітчизняній і світовій економічній літературі практично не проводилися. Перші розробки були зроблені ще А. Смітом в його основній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів»[9]. Серед сучасних дослідників можна

назвати українського економіста Г. В. Задорожного, аграрного економіста Г. І. Шмельова, австро-американського економіста Фрідріха фон Хайєка. Взаємозв'язок господарств релігійних громад і НТП аналізували американці Макконнелл К.Р. та Брю С.Л. Значення релігійних комун і християнських землеробських господарств показує видатний економіст Чайнов О. В.[11].

Значно більше інтересу господарства релігійних організацій викликали у світовій історичній, культурній, філософській думці. Так, економіку як релігійне господарство представляє у своїй філософській дисертації Булгаков С. М. Історик Смолич І. К. досліджує господарську діяльність монастирів упродовж сотень років, історик Свенцицька І. С. дала цінне дослідження господарства перших християн, історик Редькіна О. Ю. - релігійних комун поч. XX ст.[1, 6, 10].

Мета статті. Метою статті є вивчення досвіду та

функцій конфесійної економіки, яка має унікальну здібність організувати високоєфективні, міцні, згуртовані, гнучкі, цілеспрямовані об'єднання робітників за самих несприятливих організаційних і фінансових умов [2-4].

Вклад основного матеріалу. Серед найважливіших функцій, які виконують господарства конфесійної спрямованості в сучасній економіці України і в цілому в світовій економіці, слід виділити:

1) Інноваційну. До недоліків господарства конфесійних організацій ряд дослідників відносять обмеження технічного, наукового, економічного, соціального, культурного прогресу. Дійсно, економіка моголокан і в 21 столітті не використовує комп'ютери та телебаченні, деякі індіанські господарства Південної Америки нічого не знають про хімічні волокна і атомну енергію, господарство Індії як і раніше спирається на кастову систему, менеджмент у православних монастирських господарствах майже нічим не відрізняється від строгої системи підпорядкування одному-двома ієрархам, яка існувала і п'ятсот, і тисячу років тому, професії копіюють давні зразки, і навіть прийнятий монастирськими працівниками одяг практично повністю відповідає прийнятому в старовину. На цей консерватизм як головний недолік такого господарства (названого, однак, зовсім не точно «традиційним») вказують Макконнелл і Брю. Втім, як серйозні дослідники, американські економісти не говорять про повне заперечення прогресу релігійної економікою, а лише про його «обмеження» - що цілком природно, оскільки, як правильно вказують ті ж дослідники, суспільство тут засноване на релігійному культі і шануванні культури, а не культі «новинок заради самих новинок». У той же час, сучасні Індія, Саудівська Аравія, Ватикан, які дужешвидко розвиваються, показують, що в рамках конфесійного господарства можливий нормальний економічний розвиток – так, Індія настільки перейнялася духом технічного прогресу, що випустила на ринок комп'ютери власного виробництва: вони здатні виконувати лише найпростіші функції, але користуються величезним попитом за ціною в середньому 100 доларів.

Ще в давнину християнські монастирі прославилися унікальними технологіями, які були введені в сільському господарстві, при виробництві одягу, будівництві споруд, в книгодрукуванні – монастирські господарства і самі винаходили, і активно вбирали винайдене в світі. Ринкова система також використовувалася монастирями – надлишки виробництва продавалися. Комп'ютери, інтернет, автомобілі, мобільний зв'язок стали в наш час невід'ємною частиною переважної більшості релігійних господарств.

2) Різноманітна, всебічна і часто масштабна благодійність – основна соціальна функція (табл. 1).

Таблиця 1 - Види благодійної діяльності господарств конфесійних організацій в рамках світової та національної економіки, до 2017 р.

Типи соціальних програм конфесійних організацій	Види соціальних програм
Соціальна реабілітація	наркотикозалежних; осіб, які звільнилися з місць позбавлення волі; біженців; осіб без певного місця проживання; осіб, постраждалих від расової, національної, статевої або вікової дискримінації
Фінансова і матеріальна допомога	притулки; грошові, матеріальні пожертви
Медицина і допомога	безкоштовні лікарні, аптеки, консультації лікарів
Консультативна підтримка	безкоштовні консультації юриста, економіста, психолога, працівника церкви
Економічна допомога	пошук роботи, працевлаштування, безкоштовне навчання, перекваліфікація

Джерело: складено автором.

3) Виробнича – створення нових виробів і надання послуг – частка в загальному ВВП незначна, коливається по країнах 1-10%, але специфічні товари, що виробляються здебільшого виключно в конфесійних господарствах, і мають значний, стабільний і постійно зростаючий попит (сучасні монастирські господарства України та інших країн освоїли практично весь асортимент харчової та легкої промисловості: хлібобулочні вироби за старовинними рецептами, кисломолочну продукцію з незбираного молока, подарункові кондитерські, косметичні, чайні та дитячі набори, лляні сорочки, косоворотки і сукні).

У цій функції можна виділити ще ряд підфункцій:

а) традиційну – збереження та відродження традиційних ремесел, ручної високоякісної диференційованої праці;

б) аграрну - збереження та відродження сільського господарства. І тут частка в загальнонаціональному виробництві може бути значною: так, кібуци Ізраїлю виробляли до 40 % всієї сільськогосподарської продукції, а в Російській імперії 1/3 всіх земель належала і використовувалася церквою – для сучасної України розвиток цієї підфункції господарств конфесійних організацій, -

враховуючи до 60 % виведених з обороту в результаті вивітрювання і заболочення чорноземів України - був би дуже актуальним;

в) екологічну – збереження екологічної чистоти сільських і навіть міських територій, освоєних релігійними господарствами.

Один з найбільш розвинених монастирів – Мінський Свято-Єлизаветинській жіночий монастир. Це новий монастир, існує вже 20 років, він виріс з православного сестринства при психіатричній лікарні. В якості зразка для організації мінський монастир взяв Марфо-Маріїнську обитель, засновану Вел. Кн. Єлисаветою.

В організації общини велику участь взяли особи, які виписалися з лікарні, особливо люди, що страждали від алкогольної і наркотичної залежності. Парафіяни працювали як на будівництві, так і при створенні майстерень. Кожен, хто приходить в общину, вибирає собі заняття по своїй природі, допомогу в розподілі праці може надати духівник обители. У монастирі трудиться 80 сестер. Площа монастирських угідь – 150 га. Монастирське стадо досить велике – 100 корів, кількість майстерень досягла 22. Монастир побудував вже 5 храмів, причому 3 з них – в самій обители, 1 – на території лікарні, і 1 – у в'язниці; є готель для прочан. На головні свята кількість людей, що причащаються в монастирі, досягає 1000 чол.

Треба відзначити, що економічне життя общини настільки розрослося, що в даний час сестри зазвичай тільки очолюють кожну з майстерень, стежачи за дотриманням монастирського статуту, безпосередньо ж працюють у майстернях паломники і колишні хворі та особи, які звільнилися з місць ув'язнення. З цим пов'язана і плінність кадрів, і часом порушення і монастирських і церковних правил.

Зарплата монастирського майстра досить висока і головне стабільна – 500 тис. білоруських рублів, або близько 300 дол. – що дорівнює середній зарплаті в Білорусії.

Сестри відвозять свої твори в Україну, в Східну та Західну Європу.

Уряд Білорусії допомагає монастирям більше морально – всі 40 сучасних монастирів були побудовані в основному за зароблені власною працею гроші.

Кожна з 22 майстерень Єлизаветинського монастиря за якісь 10 років досягла такого рівня розвитку, що не тільки повністю забезпечує потреби монастиря у відповідному виді діяльності, але й готова і робить вироби на ринок та навіть по індивідуальним замовленням.

Один з найважливіших для монастиря видів діяльності – стінописна майстерня. Стінописці освоїли як розпис силікатними фарбами «по-сухому», так і найбільш складний спосіб виробництва – розпис по сирому левкасу. Якість роботи забезпечується як ретельною підготовкою левкасу, так і дотриманням канонів стародавніх майстрів Візантії.

Швейна майстерня була створена ще на території лікарні в грудні 1998р. Спочатку працюючих в майстерні було всього четверо, зараз працюють 22 сестри. Асортимент швейної продукції дуже різноманітний: облачення грецького та давньоруського зразка для духовних осіб, чернечі ризи, вироби для оздоблення храму. Слід зазначити, що на основі канону церковного шиття розробляються нові технології пошиття, існує також напрямок індивідуальної роботи з замовником, всі вироби виконуються сестрами тільки високої якості.

Столярна майстерня виготовляє як вироби для церкви: престоли, жертovníки, меблі для вівтаря (пономарські різнічні шафи, крісла для священників, крісло для єпископа), іконостаси, - так і вироби для побуту: лави, стільці, столи, вікна і двері. Для домашніх іконостасів робляться також рамки і кіюти.

Зі столярної майстерні тісно пов'язана майстерня різьблення по дереву, яка продовжує давню економічну традицію людства. Різьбярі використовують різні техніки, вони можуть виконати ручне різьблення будь-якої складності та стилю з різних порід деревини, різьблений виріб може бути навіть позолоченим.

Оскільки вигляд Свято-Єлизаветинського монастиря склався на основі пам'яток архітектури ще 16 століття, насиченого декоративними елементами, з'явилася потреба в художньому куванні. Кузня, як і в інших сучасних монастирях, виготовляє світильники, сходові огороження, ворота, огорожі, декоративні накладки, завіси, засуви.

У керамічній майстерні сестри виготовляють як свічники, лампади, кадила, просфорниці, гасителі свічок, посудини для святої води та оливи, - так і чайники, чаші, чайні сервізи та сувеніри – все це із глини, фарфору, фаянсу, прикрашені ручним розписом. Майстерня може виконати будь-який керамічний виріб за індивідуальним замовленням, наприклад, кухоль із зображенням храму замовника.

4) Стратегічна – формулювання і реалізація на практиці суспільного ідеалу. Функція, що має вирішальне значення для розвитку економіки, і в умовах, коли більшість держав світу відмовилися від виконання цієї функції, а громадські організації не змогли її до цього часу чітко сформулювати, господарства конфесійних громад майже виключно зараз виступають в ролі господарств, що показують національній і світовій економіці чіткі стратегічні цілі колективної користі і справедливого розподілу благ.

Крім економічних, можна виділити і ряд інших суспільних функцій, які виконують релігійні господарства:

5) Культурна функція – збереження кращих традицій слов'янської культури, спочатку сформованої на основі православних господарств церков і монастирів, збереження всіх народних культур, відродження яких, що видно на прикладі Китаю, починалося з відновлення традиційних для цього народу релігійних господарств (монастирських громад, храмових комплексів).

6) Політична функція – слід враховувати, що традиційні господарства конфесійних громад, які розвиваються і мирно співіснують, завжди є основним оплотом стабільності будь-якого суспільства.

Висновки. В цілому, враховуючи всі позитивні риси ведення господарства в умовах конфесійної економіки, поза сумнівом, такий спосіб господарювання є зразковим для національної та світової економіки.

Найбільшим досягненням конфесійних господарств є їх соціальна та виробнича функції – здатність підтримувати широкі прошарки населення в їх різноманітних проблемах, і при цьому вести ефективне господарство незважаючи на зовнішні кризові явища.

Майбутні дослідження будуть спрямовані на більш конкретний аналіз стратегічної та екологічної функції конфесійних господарств.

Список літератури

1. Булгаков С.Н. Об экономическом идеале. Труды по социологии и теологии / С.Н. Булгаков. - М.: Наука. - 1999. - Т. 1. - С. 231-250.
2. Капинос Р.В. Будуще економіки / Р.В. Капинос. - Харьков: ХНПУ имени Г. С. Сковороды. - 2013. - 225 с.
3. Капинос Р.В. Христианская экономика / Р.В. Капинос // Приход. Православный экономический вестник. - 2008. - февраль. - С. 17-20.
4. Капинос Р.В. Общественное хозяйство в рыночном мире / Р.В. Капинос // Мировая экономика и международные отношения. - 2003. - № 5. - С. 112-114.
5. Мельников П. И. Полн. собр. соч. / П. И. Мельников. - СПб. - 1909. - Т. 6. - С. 251 - 299, С. 300 - 422.
6. Редькина О. Ю. Сельскохозяйственные религиозные трудовые коллективы в 1917-1930-е гг.: на материалах европейской части РСФСР: Дис. ... д-ра ист. наук: 07.00.02. - Волгоград. - 2004. - 509 с.
7. Реутский Н. В. Люди Божьи и скопцы. Историческое исследование (из достоверных источников и подлинных бумаг) / Н. В. Реутский. - М., 1872. - 200 с.
8. Религиозно-информационная служба Украины [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr-reg2004>

9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. - М.: Эксмо. - 2007. - 957 с.
10. Свенцицкая И.С. От общины к церкви / И.С. Свенцицкая. - М.: Политиздат. - 1985. - 244 с.
11. Чайнов А. В. Не публиковавшиеся и малоизвестные работы / А.В. Чайнов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0». - 2003. - 328 с.

References (transliterated)

1. Bulgakov S. N. *Ob ekonomicheskomye ideale. Trudyiposotsiologiiiteologi*[The economic ideal.Works on sociology and theology].Moscow. 1999. Vol. 1. pp. 231-250.
2. Kapinos R. V. *Buduscheekonomiki*[Future of the economy]. Kharkov: KNU named after G. S. Skovoroda, 2013. 225 p.
3. Kapinos R. V. *Hristianskayaekonomika*[Christian economy]. *Parish.Orthodox economic Bulletin*. 2008. Feb. pp. 17-20.
4. Kapinos R. V. *Obschinnoehozyaystvo v ryinochnom mire* [Community agriculture in the world market]*World economy and international relations*. 2003. No. 5. pp. 112-114.
5. Melnikov P. I. *Full. coll. cit.* Sankt Peterburg. 1909. t. 6. - pp. 251 - 299, pp. 300 - 422.
6. Redkina O. *Selskohozyaystvennyiereligioznyetrudovyiekollektivyi v 1917-1930-e gg.namaterialahevropeskoychasti RSFSR* [Yu Agricultural religious labor groups in 1917-1930-ies: based on the materials of European part of Russia]: Dissertation for the academic title of doctor of historical Sciences: 07.00.02. Volgograd. 2004. 509 p.
7. Reutsky N. V. *LyudiBozh'iiscopcy. Istoricheskoeissledovanie (izdostovernykhistoricheskikhbumag)*[God's People and eunuchs.Historical research (from authentic sources and original papers)].Moscow, 1872.200 p.
8. Religious information service of Ukraine [Electronic resource] - Mode of access: <http://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr-reg2004>
9. Smith A. *Issledovanie o prirodeiprichinahbogatstvnanarodov*[Research about the nature and causes of the wealth of Nations]Moscow: Eksmo, 2007. 957 p.
10. Sventitskaya I. S. *Otohschinyi k tserkvi*[From the community to the Church / I. S. Sventitskaya]. Moscow: Politizdat. 1985.244 p.
11. Chayanov, A. V. *Ne publikovavshiesyaimaloizvestnyieraboty*[Unpublished and little known work of A. V. Chayanov]. Moscow: Publishing and trading Corporation "Dashkov and K0". 2003. 328 p.

Надійшло (received) 07.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційна та інші функції конфесійної економіки/ Р. В. Капинос // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 95-98 . Бібліогр. 11 назв. – ISSN 2519-4461.

Инновационная и иные функции конфессиональной экономики / Р. В. Капинос // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 95-98 . Библиогр.: 11 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovative and other functions confessional economy/ R. V. Kapinos // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 95-98 . Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Капинос Роман Валерійович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів; тел.: (057) 711-19-10; orcid.org/0000-0002-3460-6719, e-mail: roman_kapinos@ukr.net

Капинос Роман Валерьевич – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.: (057) 711 19 10; orcid.org/0000-0002-3460-6719, e-mail: roman_kapinos@ukr.net

Kapinos Roman Valerievich – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of international management and Finance; tel: (057) 7111910; orcid.org/0000-0002-3460-6719, e-mail: roman_kapinos@ukr.net

УДК: 005.336.4

К. В. ДОЛЖЕНКО, О. М. БРИТКОВ**УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті обґрунтовано науково-практичні засади управління процесами комерціалізації відносин інтелектуальної власності на підприємстві, що сприятиме переходу до інноваційної моделі його розвитку і забезпечення конкурентоспроможності у ринкових умовах. Проведений системний аналіз організаційно-правових проблем комерціалізації інтелектуальної власності при практичному здійсненні інноваційної діяльності підприємства. Для аналізу складових процесу комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві пропонується структурна модель. Представлена карта проблем формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, комерціалізація, управління, організаційно-правова складова, інноваційна діяльність.

В статье обосновано научно-практические основы управления процессами коммерциализации отношений интеллектуальной собственности на предприятии, что будет способствовать переходу к инновационной модели его развития и обеспечения конкурентоспособности в рыночных условиях. Проведен системный анализ организационно-правовых проблем коммерциализации интеллектуальной собственности при практическом осуществлении инновационной деятельности предприятия. Для анализа составляющих процесса коммерциализации интеллектуальной собственности на предприятии предлагается структурная модель. Представленная карта проблем формирования рыночных отношений коммерческого использования интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, управления, организационно-правовая составляющая, инновационная деятельность.

In the article research and practice government bases are reasonable by the processes of commercialization of relations of intellectual property on an enterprise, that will assist passing to the innovative model of his development and providing of competitiveness in market conditions. The analysis of the systems of organizational and legal problems of commercialization of intellectual property is conducted at practical realization of innovative activity of enterprise. For the analysis of constituents of process of commercialization of intellectual property on an enterprise a structural model is offered. Presented map of problems of forming of market relations of the commercial use of intellectual property.

Keywords: intellectual property, commercialization, managements, organizational and legal constituent, innovative activity.

Сьогодні в Україні особливо актуальним питанням є використання результатів науково-дослідних робіт. Воно має першорядне значення для забезпечення економічного та соціального розвитку країни, для підвищення конкурентоздатності продукції українського виробництва та залучення додаткових коштів у державний бюджет за рахунок уведення в господарський обіг об'єктів інтелектуальної власності.

Вивчення питання комерціалізації інтелектуальної власності було і залишається в центрі уваги вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців-практиків: В. Аньшина, П. Друкера, Е. Роджерса, О. Б. Бутнік-Сіверський, П. Завліна, Н. Іванової, С. Ільєнкової, В. Кабакова, В. Г. Садков, Р. Купера, Н. Мончева, Ю. Морозова, О. П. Орлюк, Ф. Ніксона, К. Оппенлендера, І. Омельченко, А. Сельськова, Р. Такера, А. Тебекіна, Р. Фостера, А. Цветкова, Р. Фатхутдінова, Р. Шелтона, І. Мазур, Г. О. Андросчук, Н. П. Тарнавська, М. Ф. Бондаренко, І. С. Невінчаній та ін.

Метою статті є обґрунтування науково-практичних засад управління процесами комерціалізації відносин інтелектуальної власності на підприємстві на основі системного аналізу організаційно-правових проблем.

Використання інтелектуальної власності у власному виробництві передбачає наявність значної кількості вільних грошових коштів, які підприємець здатен витратити на інновації. Під комерціалізацією інтелектуальної власності розуміють спосіб перетворення об'єкту інтелектуальної власності

(інноваційний продукт, інноваційні технології) у товар, втілення його у виробництво й отримання від цього комерційного результату [1].

Для аналізу складових процесу комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві пропонується структурна модель, що представляє собою образно-знакову модель у вигляді графа (рис. 1).

На нижчезазначеному рисунку предмети та явища предметної області мають наступні взаємозв'язки:

- R1 – відносини «система – процес»;
- R2 – відносини «фактор – відклик»;
- R3 – відносини «ресурс – суб'єкт споживання»;
- R4 – відносини «ціле – частина».

Останнім часом економічні відносини переважно спрямовані на пошук інформації щодо маркетингових способів зменшення витрат від реалізації інновації при насиченому ринку. Вдосконалення механізму управління комерційної реалізації результатів інноваційної діяльності є необхідним для економічного розвитку та включає його теоретичні та практичні аспекти. У більшості випадків мається на увазі отриманий результат на ринку і його продаж, тобто комерціалізацію.

Процес комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності може бути здійснений одним із трьох методів: застосування об'єктів інтелектуальної власності у власне виробництво, створення спільного виробництва, передача прав на об'єкти інтелектуальної власності [2; 3].

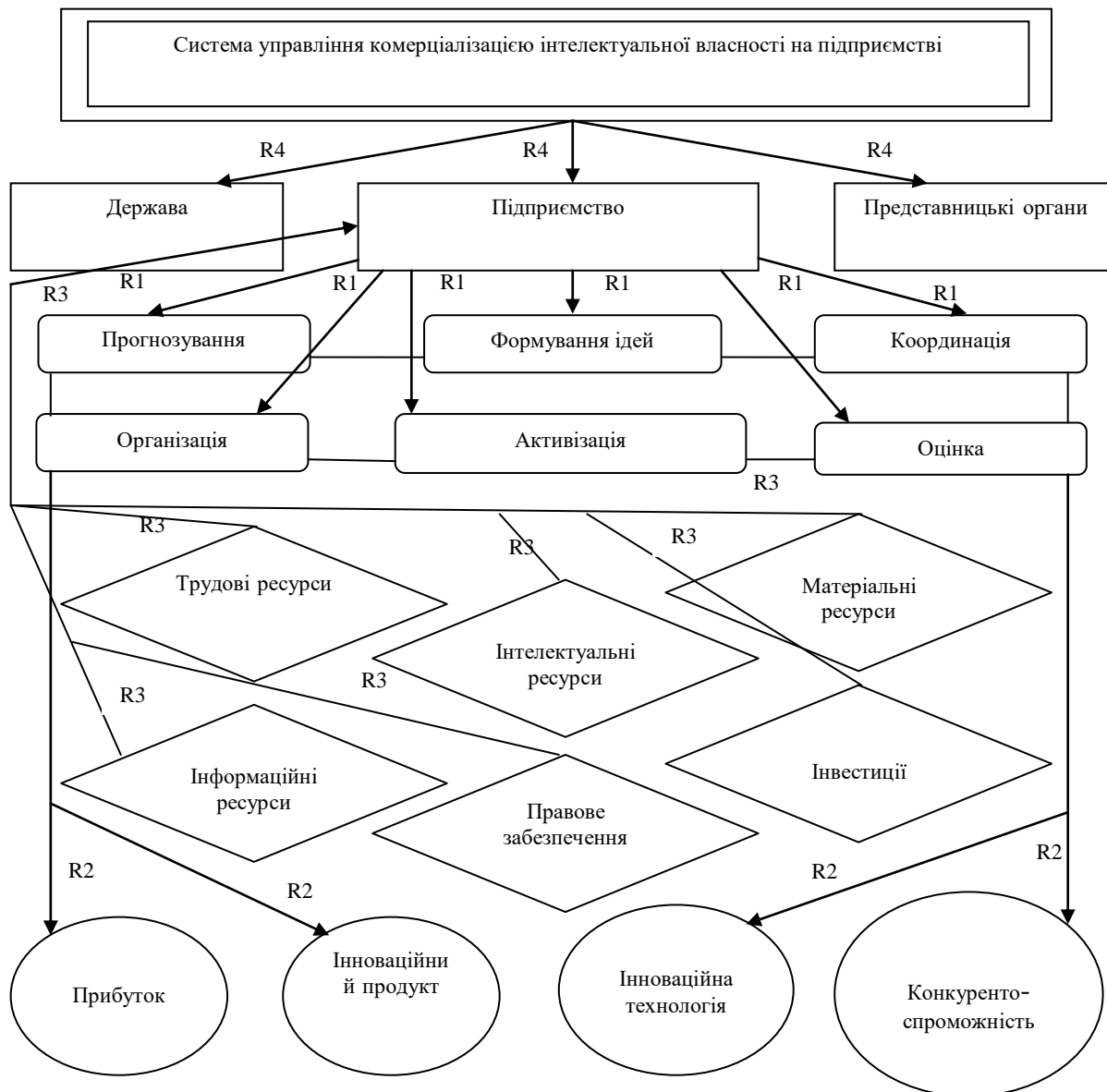


Рисунок 1 - Структурна модель комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві
Створено авторами.

В. Г. Садков у своєму дослідженні вказує, що найефективнішим методом комерціалізації результатів інноваційної діяльності є їхнє власне використання, що приносить підприємству максимальний прибуток та робить його монополістом ринку [4].

Вважаємо, що використання різноманітних методів комерціалізації результатів інтелектуальної власності сприяє розвитку підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності та освоєнню нових ринків.

Методи комерціалізації відображають одночасно організаційну та економічну складові процесу ринкової реалізації розробок. До організаційної складової належать такі елементи: суб'єкти інноваційної діяльності, ієрархія їх підпорядкування, відносини з приводу виробництва, розподіл та споживання інноваційної продукції, а також закони, закономірності та принципи взаємодії зазначених елементів. Економічна складова включає еквівалентний обмін продуктами науково-технічної

діяльності, предмети та пропорції обміну, венчурний капітал, а також поняття “комерційна ефективність”, яка є виміром ступеня досягнення мети функціонування механізму [5].

Системний підхід розглядає систему управління комерціалізації інновацій як відкриту систему, яка формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, і включає елементи, що забезпечують досягнення встановлених цілей. Розпочинаючи інноваційну діяльність підприємство встановлює стратегічні цілі інноваційного розвитку, які повинні відповідати загальним цілям підприємства [6].

Ключовим питанням управління комерціалізацією є взаємозв'язок поведінки виробника та споживачів. Кожен із суб'єктів відносин комерціалізації обирає стратегію поведінки, яка забезпечує отримання максимального прибутку та задоволення власних потреб. Виходячи з цього, існують три моделі механізму управління

комерціалізацією: функціональна, матрично-циклічна, циклічна [7; 8].

Процес комерціалізації пов'язаний з високим ступенем невизначеності планування її процесів, тому управління комерціалізацією інтелектуальної власності здійснюється на основі підходів, які включені в механізм управління. Серед основних підходів до управління комерціалізацією виділяють: стратегічний, функціональний, процесний, системний ринковий та маркетингові підходи.

При практичному здійсненні інвестиційної та інноваційної діяльності на підприємстві виникає велика кількість проблем, які потребують системного

аналізу для найбільш ефективного та оперативного їх вирішення.

Найбільш складними та актуальними на практиці є проблеми формування ринкових відносин комерційного використання інтелектуальної власності, тому що від ступеня вдалого вирішення цих проблем залежить можливість досягнення кінцевих позитивних результатів інвестиційної та інноваційної діяльності.

На рис. 2 представлена карта проблем управління комерціалізацією інтелектуальної власності в організації.



Рисунок 2 - Карта проблем управління комерціалізацією інтелектуальної власності на підприємстві
Створено авторами.

Від вирішення проблем комерціалізації інтелектуальної власності залежить міцність фундаменту для інноваційної моделі розвитку країни, її модернізації, сприяння активному використанню інтелектуального потенціалу держави для її прискореного інноваційного розвитку і наближення до передових країн в економічному та соціальному розвитку, а також підвищення конкурентоздатності в світовій соціально-економічній системі.

Використання інновації у вигляді інноваційної продукції як об'єкта управління в практичній діяльності суб'єктів господарювання дозволяє отримувати інноваційну продукцію, яка є кінцевою ланкою в процесі інноваційної діяльності. Управління

комерціалізацією інноваційної продукції є складним, структурованим процесом, реалізація якого базується на визначенні підходів і механізмів управління комерціалізацією інноваційної продукції.

Для подальшого дослідження залишаються питання практичного застосування процесного підходу в управлінні інтелектуальною власністю підприємства. Необхідно доробити чіткі методичні розробки щодо послідовності етапів, побудови моделей управління окремими процесами комерціалізації.

Список літератури:

1. Мазур І. Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва / І. Мазур // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2013. – Економіка. – Вип. 148.
2. Дегтяр А. О. Зарубіжний досвід державного регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2013-2/doc/4/01.pdf>.
3. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / А. В. Куценко. – Полтава, 2007.
4. Садков В. Г. Анализ форм коммерциализации рыночно успешных инноваций XX века / В. Г. Садков, А. И. Деренговский // Инновации. – 2007. – № 10 (108).
5. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / М.В. Шингур; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2003.
6. Льяшенко С. М. Менеджмент і маркетинг інновацій: Монографія. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004.
7. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації: монографія / М. О. Кизим, А.А. Пилипенко, І. В. Ялдин – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007.
8. Матковская Я. С. Маркетинг коммерциализации рыночных инноваций: теория и методология: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)» / Матковская Яна Сергеевна – М., 2011.
- enterprise] / I. Mazur //Vysnyk Kyivs'kogo natsional'nogo universytetu im. T. Shevchenko. - 2013. Ekonomika. - Vyp. 148.
2. Degtyar A. O. Zarybizhny' dosvid derzhavnogo regulyvannya intelektual'noi vlasnosti [Foreign experience of government control of process of commercialization of intellectual property] [Electronnyy resurs] / A. O. Degtyar, M. V. Goncharenko. Rezgym dostupu: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2013-2/doc/4/01.pdf>.
3. Kutsenko A. V. Organizaciyno-ekonomichnyy mehanizm upravlinnya efekyvnysty diyal'nosni pidpryemstva [Organizationally-economic mechanism of management of activity of enterprise efficiency] : avtoreferat dys. ... kand. Econ/ nauk : special. 08.00.04 "Economyka ta upravlinnya pidpryemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti) " / A. V. Kutsenko. Poltava, 2007.
4. Sadkov V. G. Analyz form kommercializacyu rynochno uspehnyh innivacyu XX veka [Analysis of forms of commercialization market of successful innovations of XX of century] / V. G. Sadkov, A. I. Derengovskyy // Innovacyu. - 2007. - № 10 (108).
5. Avtoref. Dys... kand. Econ. nauk : 08.02.02 / M.V. Shyngur; Kyiv. Nat. universytet im. T. Shevchenko. - Kyiv, 2003.
6. L'yashenko S. M. Menedzhment I marketing innovacyu [Management and marketing of innovations] : Monografiyayu – Sumy: VTD "Universitets'ka knyga", 2004.
7. Kyzym M. O. Upravlinnya stvorenyyam I rozvytkom vudatnoy korporacyi [Management creation and development of prominent corporation] : monografiya / M. O. Kyzym, A.A. Pylypenko, I. V. Yaldyn - Kharkiv. : VD "INZHEK", 2007.
8. Matkovskaya Ya. S. Marceing kommercializacyu rynochnyh innovacyu [Marketing of commercialization of market innovations : theory and methodology]: Dys... kand. Econ. nauk: 08.00.05 - "Economika I upravlenie narodnym hozyaystvom (upravlenie innovatsiyami)" / Matkovskaya Ya. S - Moskva., 2011.

References (transliterated)

1. Mazur I. Komercializaciya naukovykh rozrobok yak faktor konkurentnogo rozvytku pidpriemnyctva [Commercialization of scientific developments as factor of competition development of

Надійшла (received) 07.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Управління процесом комерціалізації відносин інтелектуальної власності на підприємстві / К. В. Долженко, О. М. Бритков // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 24(1246).- С. 99-102 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Управление процессом коммерциализации отношений интеллектуальной собственности на предприятии / К. В. Доженко, А. М. Брытков // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 24(1246).- С. 99-102 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Management of process of commercialization of the relations of intellectual property at the enterprise/ К.В. Dolzhenko, A. M. Britkov // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 99-102 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Долженко Ксенія Валеріївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (066) 008 41 44; e-mail: Ksjukha.doljenko@gmail.com.

Долженко Ксения Валерьевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (066) 008 41 44; e-mail: Ksjukha.doljenko@gmail.com.

Dolzhenko Ksenia Valeriivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (066) 008 41 44; e-mail: Ksjukha.doljenko@gmail.com.

Бритков Олексій Михайлович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (098) 435 01 82; e-mail: BritkovAlex@ukr.net.

Брытков Алексей Михайлович – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (098) 435 01 82; e-mail: BritkovAlex@ukr.net.

Britkov Aleksey Mihailovych – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (098) 435 01 82; e-mail: BritkovAlex@ukr.net.

УДК 657.422

*Л. О. РУБАН, І. А. ФЕДОРЕНКО***МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті розглянуто мету та завдання аналізу матеріальних ресурсів на промислових підприємствах, висвітлено основні етапи аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів. Запропоновано методичний підхід до формування системи показників ефективності використання матеріальних ресурсів промислового підприємства на основі виділення чотирьох груп показників: узагальнюючі показники ефективності, індивідуальні (часткові) показники ефективності, показники фінансової результативності, факторні моделі матеріаловіддачі та матеріаломісткості.

Ключові слова: матеріальні ресурси, матеріальні витрати, оборотність, ефективність, матеріаломісткість, матеріаловіддача.

В статье рассмотрены цель и задания анализа материальных ресурсов на промышленных предприятиях, освещены основные этапы анализа эффективности использования материальных ресурсов. Предложен методический подход к формированию системы показателей эффективности использования материальных ресурсов промышленного предприятия на основе выделения четырех групп показателей: обобщающие показатели эффективности, индивидуальные (частные) показатели эффективности, показатели финансовой результативности, факторные модели материалоемкости и материалоемкости.

Ключевые слова: материальные ресурсы, материальные затраты, оборачиваемость, эффективность, материалоемкость, материалоемкость, материалоемкость.

The goal and tasks of the analysis of material resources in industrial enterprises are considered in the article, the main stages of the analysis of the efficiency of the use of material resources are covered. A methodical approach to the formation of a system of indicators of the effectiveness of the use of material resources of an industrial enterprise based on the identification of four groups of indicators is proposed: generalizing indicators of the effectiveness of the use of material resources, individual (partial) indicators of the efficiency of the use of material resources, indicators of the financial performance of the use of material resources, factor models of return materials and specific consumption of materials. The use of this system parameters makes it possible to implement an integrated approach to analyzing the efficiency of use of material resources, that explore the process of consumption of material resources in the context of sustainable development of enterprises.

Keywords: material resources, material costs, turnover, efficiency, specific consumption of materials, return materials.

Вступ. В сучасних економічних та політичних умовах на багатьох підприємствах зменшилися обсяги виробництва, знизилася його рентабельність, різко скоротилися інвестиції. Збільшення прибутків можливо досягти за допомогою здійснення економічних розрахунків, зниження собівартості продукції. Водночас слід більш раціонально та ефективно використовувати матеріальні запаси, удосконалити систему управління ними, забезпечувати наукову обґрунтованість та оптимальність рішень з управління запасами, посилювати контроль за використанням матеріальних ресурсів. Сьогодні Україна в розрахунку на одиницю національного доходу витрачає палива, електроенергії та металу значно більше, ніж розвинені країни. Це приводить до дефіциту ресурсів, зважаючи на великі обсяги виробництва продукції, тому виникає необхідність на додаткові витрати для збільшення сировинної й паливно-енергетичної бази. Завищення на цій основі собівартості продукції приведе до втрати конкурентоспроможності на зовнішніх ринках [3]. При цьому на багатьох підприємствах відсутня оцінка ефективності використання матеріальних запасів, не розробляються норми і нормативи на закупівлю і використання сировини та матеріалів, що відповідно веде до збільшення матеріальних затрат і неефективного використання грошових активів [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До кола вітчизняних науковців, які розглядали питання аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів належать К. Л. Багрій, М. С. Білик, Г. І. Кіндрацька, О. Я. Кобиліох, С. В. Волошина,

Є. В. Мних, Н. Б. Кашена, О. В. Цуканова, Г. В. Савицька, М. Г. Чумаченко та інші. Аналіз літературних джерел свідчить, що питання аналізу матеріальних ресурсів достатньо широко висвітлені у спеціалізованій літературі, але необхідно підкреслити, що на даний час немає чітко формованої систем показників ефективності їх використання.

Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних положень та розробці методичних підходів і науково-практичних рекомендацій щодо формування системи показників аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Основні результати дослідження. Матеріальні ресурси є складовою частиною ресурсного потенціалу промислового підприємства та належать до внутрішніх факторів забезпечення ефективності його діяльності, оскільки вартість спожитих матеріалів, сировини, енергії, палива, їх якість, величина відходів тощо прямо впливають на величину витрат на виробництво продукції, якість і вартість готової продукції, а відповідно і на рівень прибутку та рентабельності.

Основною метою аналізу матеріальних ресурсів на промисловому підприємстві є забезпечення виконання виробничої програми за умови мінімізації матеріальних витрат та оптимізації обсягу виробничих запасів. Відповідно до даної мети, на думку Сандальнової Є. А. та Усольцевої І. В., можна виділити такі основні завдання аналізу матеріальних ресурсів:

– оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеню виконання їх, впливу

на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники господарської діяльності;

– оцінка забезпечення підприємства окремими видами виробничих запасів; оцінка рівня інтенсивності та ефективності використання матеріальних ресурсів;

– визначення характеру складських запасів, оцінка руху та структури споживання матеріальних ресурсів;

– систематизація факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання виробничих запасів від планових (прогнозованих);

– моделювання взаємозв'язків між обсягами випуску продукції та матеріаломісткістю, матеріаловіддачею, іншими факторними показниками;

– виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів та оцінка їх впливу на обсяг діяльності [8].

Для характеристики ефективності використання матеріальних запасів в контексті вирішення зазначених вище завдань зазвичай пропонується спеціалістами та застосовується на практиці система узагальнюючих та індивідуальних (часткових) показників. До узагальнюючих показників, на думку Г. В. Савицької, відносяться прибуток на гривну матеріальних витрат (матеріалорентабельність), матеріаловіддача, матеріалоемність, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів [7]. До індивідуальних (часткових) показників, які пропонується застосовувати для характеристики ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів, зазвичай відносяться сировиномісткість, металомісткість, паливомісткість, енергомісткість, питома матеріаломісткість окремих видів продукції [7].

Різні автори пропонують доповнити цю систему показників, оскільки вона не повною мірою характеризує всі складові процесу використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Блік М. С., Кіндрацька Г. І. та Кобилюх О. Я. зауважують, що існує певний «розрив» між методичними підходами до аналізу запасів економічними аналітиками і фахівцями з логістики, оскільки вони виконують різні завдання і розглядають питання аналізу під різними кутами зору. Відповідно частина науковців вважає аналіз запасів об'єктом економічного чи фінансового аналізу, а інша – функцією логістичного управління [2]. З огляду на це систему показників аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів доцільно доповнити показниками їх оборотності.

Волошина С. В. наголошує, що неопрацьованими залишаються методичні питання щодо оцінювання взаємозв'язку між ефективністю використання матеріальних ресурсів і конкурентоспроможністю підприємства, що, у свою чергу, гальмує розробку адекватних практичних рекомендацій щодо забезпечення стратегічного розвитку підприємств і зміцнення їх конкурентних позицій [3]. Для вирішення цього питання даним автором було розроблено

методику аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів у контексті оцінки впливу на конкурентоспроможність підприємства (рис. 1).

На думку Багрій К. Л., показники ефективності використання матеріальних ресурсів доцільно розділити на дві групи [1].

Першу групу складають первинні показники витрат матеріальних цінностей: питома витрачання, матеріалоемність, коефіцієнтні відсотки корисного використання матеріальних цінностей, витрачальний коефіцієнт виходу продукції.

Друга група – це показники розрахунково-аналітичні. Вони є похідними від первинних показників і використовуються при кількісному аналізі структури і динаміки споживання матеріальних ресурсів. Це передусім економічні індекси; для відносного зіставлення норм і фактичних витрат, витрат поточного і минулих періодів; для вивчення структурних зрушень.

Крім того, у процесі аналізу матеріальних запасів Багрій К. Л. пропонує визначати ще такі групи показників, які поділяються за метою розрахунку:

- оцінка структури матеріальних запасів (коефіцієнт накопичення);

- визначення питомої ваги матеріальних запасів у майні оборотних активів (частка матеріальних запасів в оборотних активах);

- визначення частки матеріальних запасів у загальній сумі робочого капіталу (маневреність робочого капіталу);

- аналіз ефективності використання матеріальних запасів підприємства (коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, тривалість обороту матеріальних запасів у днях);

- оцінка рівня ефективності використання матеріальних запасів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача продукції);

- визначення проміжку часу між придбанням матеріальних запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції (тривалість операційного циклу в днях) [1].

Відповідно до матеріальних ресурсів у торгівлі Колесниченко А. Ю. пропонує розраховувати наступну систему показників:

- узагальнюючі показники (матеріаловіддача, матеріаломісткість, абсолютна та відносна економія матеріальних ресурсів);

- фінансово-результативні показники (матеріалорентабельність, матеріалодохідність, рентабельність елементів затрат);

- часткові показники (торговельна площа на одного працівника прилавку, торговельна площа на 1000 обслуговуваного населення, коефіцієнт використання окремих елементів активної частини матеріальних ресурсів, коефіцієнт закріплення ресурсів) [5].

Кацена Н. Б. та Цуканова О. В. пропонують показники ефективності використання матеріальних ресурсів розраховувати в цілому по підприємству та за окремими структурними підрозділами, а також наголошують на важливості проведення факторного аналізу загальної матеріаломісткості [4].



Рисунок – Алгоритм аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів щодо її впливу на конкурентоспроможність підприємства [3]

Узагальнивши розглянуті авторські підходи та врахувавши специфіку діяльності промислових підприємств, пропонуємо для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів сформувати наступну систему показників.

Система показників ефективності використання матеріальних ресурсів на промисловому підприємстві:

1) узагальнюючі показники ефективності:

- матеріаловіддача;
- матеріалоємність;
- коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат;
- частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів);

2) індивідуальні (часткові) показники ефективності:

- сировиномісткість;
- металомісткість;
- паливо місткість;
- енергомісткість;
- питома матеріаломісткість окремих видів продукції;

- параметрична матеріаломісткість;
- конструктивна матеріаломісткість);

3) показники фінансової результативності:

- прибуток на одну гривну матеріальних витрат (матеріалорентабельність);
- матеріалодохідність;
- оборотність матеріальних запасів;
- тривалість обороту матеріальних запасів у днях;

– коефіцієнт забезпеченості запасів власним оборотним капіталом (маневреність робочого капіталу);

– частка запасів в оборотних активах, тривалість операційного циклу);

4) факторні моделі матеріаловіддачі та матеріаломісткості.

За даними показниками доцільно досліджувати не лише їх рівні, а й динаміку, маючи на меті визначення тенденції розвитку процесу використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

Застосування даної системи показників дає можливість реалізувати комплексний підхід до аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів, тобто дослідити процес використання матеріальних ресурсів підприємства в контексті його стійкого розвитку.

Висновки. Таким чином, підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на сучасному етапі – одне з найважливіших завдань кожного підприємства, оскільки саме матеріальні витрати в багатьох галузях становлять значну частину витрат виробництва, від яких в основному залежить розмір прибутку. Саме тому рівні узагальнених показників ефективності використання матеріальних ресурсів можна вважати ключовими факторами забезпечення стійкого розвитку підприємства. Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства в ринкових умовах господарювання повинна передбачати як розгорнутий аналіз динаміки відповідних узагальнюючих та індивідуальних показників, визначення впливу факторів на їх зміну, так і

аналіз впливу процесу використання матеріальних ресурсів на ефективність діяльності підприємства та його фінансовий стан.

Список літератури:

1. Багрії К. Л. Особливості аналізу ефективності використання матеріальних запасів підприємства / К. Л. Багрії // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Серія «Облік і фінанси». Вип. 7(25): Ч. 1. – Луцьк, 2010. – С. 50–58.
2. Білик М. С. Ідентифікація запасів в управлінні логістичною системою / М. С. Білик, Г. І. Кіндрацька, О. Я. Кобилюх // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 669. – С. 254–261.
3. Волошина С. В. Економічний механізм управління ефективністю використання матеріальних ресурсів підприємства / С. В. Волошина // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С. 159–164.
4. Кащенко Н. Б. Удосконалення методики аналізу виробничих запасів підприємства / Н. Б. Кащенко, О. В. Цуканова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – № 2. – С. 128–135.
5. Колесниченко А. Ю. Система оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів / А. Ю. Колесниченко // Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15(1). – С. 222–226.
6. Мних С. В. Економічний аналіз: підручник / С. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
7. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
8. Сандальнова Е. А. Теоретические вопросы и проблемы учета, анализа и контроля материальных ресурсов торгового предприятия / Е. А. Сандальнова, И. В. Усольцева // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 66–68.
1. Bahriy K. L. Osoblyvosti analizu efektyvnosti vykorystannya material'nykh zapasiv pidpryyemstva [Features of the analysis of efficiency of enterprise inventory]. *Zbirnyk naukovykh prats'. Luts'kyi natsional'nyy tekhnichnyy universytet. Ser. «Oblik i finansy»* [Collection of scientific works. Lutsk National Technical University. Series "Accounting and Finance"]. 2010, Issue 7(25): Vol. 1, pp. 50–58.
2. Bilyk M. S., Kindrats'ka H. I., Kobylyukh O. Ya. Identyfikatsiya zapasiv v upravlinni lohystychnoyu systemoyu [Identification of reserves to manage the logistics system]. *Visnyk natsional'noho universytetu «Lvivs'ka politekhnika»* [Bulletin of National University "Lviv Polytechnic"]. 2010, No. 669, pp. 254–261.
3. Voloshyna S. V. Ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya efektyvnystyu vykorystannya material'nykh resursiv pidpryyemstva [Economic mechanism of management of efficiency of the use of material resources of enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo* [Economy and Society]. 2016, No. 3, pp. 159–164.
4. Kashchena N. B. Udokonalennya metodyky analizu vyrobnychykh zapasiv pidpryyemstva [Improvement of method of analysis of enterprise inventory]. *Ekonomichna stratehiya i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh* [Economic strategy and prospects of trade and services], 2011, No. 2, pp. 128–135.
5. Kolesnychenko A. Yu. Systema otsinky efektyvnosti vykorystannya material'nykh resursiv [The system for evaluating the effectiveness of material resources]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy: zbirnyk naukovotekhnichnykh prats'* [Scientific Bulletin NLTU Ukraine: a collection of scientific works], 2005, Issue 15(1), pp. 222–226.
6. Mnykh Ye. V. *Ekonomichnyy analiz: pidruchnyk* [Economic analysis]. Kyiv: Znannya, 2011. 630 p.
7. Savyt'ska H. V. *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva: Navch. posib.* [Economic analysis of the enterprise]. Kyiv: Znannya, 2007. 668 p.
8. Sandalnova E. A. Teoreticheskie voprosy i problemy ucheta, analiza i kontrolya materialnykh resursov torgovogo predpriyatiya [Theoretical questions and problems of accounting, analysis and control of material resources of a trading enterprise]. *Molodoy uchenyy* [Young Scientist], 2015, No. 11.3, pp. 66–68.

References (transliterated)

Надійшло (received) 10.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методичні аспекти аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві / Л. О. Рубан, І. І. Федоренко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 24(1246). – С. 103–106. Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Методические аспекты анализа эффективности использования материальных ресурсов на предприятии / Л. О. Рубан, И. А. Федоренко // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 24(1246). – С. 103–106. Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Methodical aspects of the analysis of the efficiency of the use of material resources in the enterprise / L. O. Ruban, I. A. Fedorenko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". – 2017. – № 24(1246). – P. 103–106. Bibliogr.: 8 names. – 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: linchik.ruban@gmail.com.

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

Федоренко Ірина Анатоліївна – Харківський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, студентка; тел.: (067) 910-67-84; e-mail: dpvisoky@rambler.ru.

Федоренко Ірина Анатоліївна – Харьковський інститут фінансів Київського національного торговельно-економічного університету, студентка; тел.: (067) 910-76-84; e-mail: dpvisoky@rambler.ru.

Fedorenko Iryna Anatoliyivna – Kharkiv Institute of Finance Kyiv National University of Trade and Economics, student; tel. : (067) 910-67-84; e-mail: dpvisoky@rambler.ru.

UDK O35, R11.

*MARIANN VERESNÉ SOMOSI, GYÖRGY KOCZISZKY***SOCIAL INNOVATION MEASUREMENT MODEL AND OVERVIEW OF A POTENTIAL REGIONAL SOCIAL INNOVATION DEVELOPMENT PROGRAM**

The relevant international literature pays significant attention on the analysis of territorial (regional) innovation potential, and the requirements of innovation transfer for more than three decades. According to the researches there are significant territorial differences also in this dimension; in the peripheral regions the opportunity of catch up (convergence) can be found in social innovation. It is an important issue, what kind of efficiency has social innovation in the peripheries, while the centres can be characterised by high level natural science and service (for example: bank) innovation.

The innovation is an important influencing factor which determines the development of centre-periphery relations. According to several empirical analyses, the economic output of the settlements and regions with outstanding innovation potential is significantly higher also in the converging countries, than this of the territories with the lack of innovation.

In the case of the peripheral regions the social innovation can be a good solution for enhancing the economic performance of the territories. In this recent research the authors analyse the role of social innovation and its possibilities in the case of the peripheral regions, hence they think that the catch up of peripheries cannot be a reality without significant innovation absorption capacity.

Keywords: social innovation, peripheries

Відповідні міжнародні літературі приділяється значна увага на аналізі територіальних (регіональних) інноваційний потенціал, а також вимоги трансферу інновацій протягом більше трьох десятиліть. Згідно з дослідженнями, існують значні територіальні відмінності також у цьому вимірі; в периферійних регіонах, можливість наздогнати (збіжності) можна знайти в соціальних інноваціях. Це важливе питання, яка ефективність соціальних інновацій в периферії, в той час як центри характеризуються високим рівнем природознавства і послуг (наприклад, банківських) інновацій.

Інновації є важливим фактором, який визначає розвиток центр-периферійних відносин. На думку ряду емпіричного аналізу, обсяг виробництва в поселеннях і регіонах з видатними інноваційний потенціал значно вище і в сусідніх країнах, ніж на територіях з відсутністю інновацій.

У разі периферійних областях соціальних інновацій може бути гарним рішенням для підвищення економічної ефективності територій. У цьому недавньому дослідженні автори аналізують роль соціальних інновацій та її можливості в разі периферійних регіонів, таким чином, вони думають, що ти з периферії не може бути реальністю без значного інноваційного потенціалу поглинання.

Ключові слова: соціальні інновації, периферії

Соответствующие международные литературе уделяется значительное внимание на анализе территориальных (региональных) инновационный потенциал, а также требования трансфера инноваций на протяжении более трех десятилетий. Согласно исследованиям, существуют значительные территориальные различия также в этом измерении; в периферийных регионах, возможность догнать (сходимости) можно найти в социальных инновациях. Это важный вопрос, какая эффективность социальных инноваций в периферии, в то время как центры характеризуется высоким уровнем естественности и услуг (например, банковских) инноваций.

Инновации являются важным фактором, который определяет развитие центр-периферийных отношений. По мнению ряда эмпирического анализа, объем производства в поселенях и регионах с выдающимися инновационный потенциал значительно выше и в соседних странах, чем на территориях с отсутствием инноваций.

В случае периферийных областях социальных инноваций может быть хорошим решением для повышения экономической эффективности территорий. В этом недавнем исследовании авторы анализируют роль социальных инноваций и ее возможности в случае периферийных регионов, таким образом, они думают, что ты из периферии не может быть реальностью без значительного инновационного потенциала поглощения.

Ключевые слова: социальные инновации, периферий

INTRODUCTION

The national and international scholarly community is paying growing attention to the examination of the conditions and effects of innovation, as is shown by the yearly increase in the number of publications. The reason for the interest is clear: innovation has a key role among the determining factors of economic performance (output) and competitiveness (Ewers-Brenck, 1992; EC, 2001; EC, 2002). Empirical analyses have shown that there is a significant correlation between a given settlement's or region's economic and innovation potential; the more innovative territories have higher performance than the regions lacking in innovation (Camagni, 1995; Clar et al. 2001).

It is not by chance that in the last two decades the European Union has changed its innovation policy (mainly because of the decline in its world economic competitiveness). As a result of this, as well as new aims, new tools and methods have also appeared which will help to foster the "European innovation climate" (EC, 2010). But also the concept of innovation (the search for new and recent solutions) has to be interpreted more broadly than before. The European Union, in concordance with social changes, is paying greater attention to the context of social innovation.

1. SOCIAL INNOVATION – DEFINITION AND THE DIFFERENT APPROACHES

Generally can be made a statement that the social innovation is complex notion, which is permanently forming and changing. There were several attempts to define social innovation, but there is no agreed-on definition in the literature.

There are several organizations dealing with social innovation, and several which has started social innovation actions (including research centers, public institutions, private enterprises and NGOs) which all apply their own created definition for social innovation. Many among the researchers and research organizations agree that there is no precise definition for social innovation, generally because of the fact, that the word "social" is interpreted differently in the given parts of Europe and the World, there are different regional-local characteristics/ specialties related to the notion, based on the different structure of societies and the different characteristic of social topics.

In the following we will summarize some definitions and emphasize the common characteristics of them.

According the definition of Guide to Social Innovation the social innovation can be characterized by the management of new, social needs, and by the creation and implementation

of new ideas (products, services, processes/models) dealing with new social relations and cooperation. Based on the guidebook social innovation is generally:

- rather opened innovation, than closed from the aspect of knowledge sharing and ownership,
- can be characterized by multidisciplinary: e.g.: migration, recovery of city areas, social economy, micro financing, health care and adult care, corporate incubation, workplace innovation, regional development strategy, etc.,
- they target the participation of population, and the improvement of their capabilities,
- rather demand- than supply-driven,
- rather specialized than mass products, because the solutions should be adapted to the local circumstances and needs.

The OECD emphasizes the new character of answers given for social innovation. According their definition the social innovation is searching for new answers for social problems. This can be done in two separate ways: 1. defining and introducing new services which improve the life quality of individuals and communities; 2. defining and implementing new labor market integration processes: creating new work places, new forms of labor market services.

In the definition of the European Union's policy the social innovation contains the elaboration of new ideas, services and models to manage the social problems in a better way with the help of public and private sector stakeholders, including the NGOs.

Based on the RESINDEX (regional social innovation index) project the social innovation is a notion which deals with innovative solutions for the complex problems and challenges of the society. The project results suggest that the social innovation tries to fulfil the not yet fulfilled needs of the society. In this context the social innovation is a key factor in social cohesion. The social cohesion is important for the regions' competitiveness and sustainability.

According the TEPISIE project the social innovation is a conglomerate of new approaches focusing on the fulfilment of social needs. They interpret the social indicator from the aspect of tools, and not from the aspect of goals. The research defines the following requirements:

- novelty: in the context, where it appears, should be new; but it means not directly a totally new quality, it is important only that it brings some novelty for the stakeholders participating in the implementation of innovation;
- fulfilling social needs: the goal is that the innovation should have a good effect on social needs: it can help to define social needs;
- practical evaluation: the social innovation contains in every case implemented ideas;
- involving and mobilizing stakeholders: they involve the stakeholders in the creation or implementation of innovation;
- restructuring social relations: better availability of resources and power causes a debate from public values and right society;
- bottom up: compared to other innovations it has got bottom up character;

- high level uncertainty: because it was not applied before, it is hard to prognosticate, whether it is better or more efficient compared to other solutions;

- it is embedded in norms and structures: social innovation means other than the mainstream solutions; but it can be embedded depending on the context and it can be also widespread; there can appear new needs, which raises new innovation needs.

According the Stanford Business the social innovation gives new solutions for a given social problem, which is more efficient, effective and sustainable than the present solutions. The created values are basically good for the society and only after for the given individuals.

The LEED Forum of Social Innovations defines the social innovation as a notion which deals with the improvement of the individuals' and community's well-being through employment, consumption and participation. So it gives solutions for the problems of individuals and communities.

It is important to differentiate social innovation from the business innovation; hence the social innovation is creating basically not through the activity of profit-oriented organizations (Mulgan et al. 2007).

This means that the social innovation is socio-oriented in the case of its goals and tools (Hubert, 2010). According the topic it can be very complex, which is a consequence of the notion's complexity and the complexity of social problems.

According the literature can be made a statement, that there is no agreed-on definition for social innovation in the scientific literature and the policy because of the novelty of the notion. One part of the researchers emphasize the new or recent solutions for social challenges (e.g.: Ogburn, 1957 and 1964; Whyte, 1982; Zapf, 1989; Gillwald, 2000, Moulaert, 2013). Also popular item is that the basic aim of social innovation is to fulfil social needs, and create better availability of resources and capabilities (e.g.: Salamon, 2014; Harris, 2009; Albury, 2009; Gerometta, 2005; Haussermann, 2005; Moulaert, 2005; Longo, 2005; Mulgan, 2010; SI-DRIVE; OECD LEED Forum; Stanford Social Innovation Review; BEPA – Bureau of European Policy Advisers). Other category of definitions emphasize the social justice (e.g.: Salamon, 2010; Stanford Social Innovation Review) or the service of public well-being (e.g.: Harris, 2009; Albury, 2009; BEPA).

Other definitions concentrate on the changes happening in social relations (e.g.: Gerometta, 2005; Haussermann, 2005; Moulaert, 2005; Longo, 2005); and on the improvement of local-regional social communities' participation (e.g.: Nicholls, 2012; Murdock, 2012; Westley, 2008; Moulaert, 2013; OECD LEED Forum; BEPA).

2. ACTUALITY OF SOCIAL INNOVATION

In the literature generally there is an agreement in the fact that the social innovation has got increasing importance in the scientific life and the empirics in the entire world. The results of social innovation are around us also in the case when we do not analyze it (e.g.: in the form of self-helping groups, phone helplines, community gardens, etc.). The social innovation deals with the fact how the society's capacities can be improved to solve their problems.

There is also agreed, that the development of social innovation is an urgent task, because there is an increasing gap between the society's challenges and the supply of good

solutions. The new methods enforcing social innovation are in every sector relevant. The innovation could bring significant benefits in the areas where there are increasing number of challenges (e.g.: climate change, dispersion of mental problems), or in the areas where the existing models are unsuccessful (e.g.: institutional systems, decision making mechanisms, social cohesion, participation), and in the areas where the new opportunities are not yet utilized totally (e.g.: info communication technologies, open source codes).

In the past the aging of society, migration, social segregation or the sustainability were problems which determined the behavior of economic actors. Nowadays new approaches are arising from the non-profit models of public and private sector to solve social problems. There are several processes (which are weakening social cohesion) underlying social innovation from the side of the policy. These are the following:

- demography: aging and migration;
- environmental tasks: climate change, energy security;
- info communication technologies and community solutions;
- social challenges: poverty, social exclusion, child starvation, homeless task;
- health care inequalities, well-being, problems of supply side;
- ethical products and services: local production and fair trade.

Beside the former engineering and natural science dominated innovations there is an increasing need for the extension of innovative areas. There is a trend change which has got two causes. First there was a shift in the economy as a consequence of the transition from the industrial to the knowledge and service-oriented society. Second natural need of the peripheral settlements and communities is the catch up to which the local ideas and novel initiatives can significantly contribute. In the Carpathian basin this kind of innovation can contribute to the well-being and life quality of people living in the from social and economic aspect underdeveloped peripheral settlements; and in this area the significance of innovation can be found in the opportunity for improving this relatively underdeveloped situation. Social innovation can contribute to the population retention, to the strengthening of local communities, and can create such innovative initiatives which can create new workplaces and services.

3. MEASUREMENT MODEL OF THE UNIVERSITY OF MISKOLC

The University of Miskolc in his researches has tried to substitute the shortcomings in the research and analysis of social innovation in the following steps:

- defining the determining input and output factors of social innovation, and also the direct and indirect relations existing among them;
- examining the measurability of indicators;
- measuring the social innovation potential of a given settlement or region, and examining the spatial and timely comparability of results. This has got a connection to the macro social, and micro level (company or institutional level, e.g.: self-

governments) innovation, so the co-innovation is an analyzed area (Child et al. 1987; Lewin et al. 1999).

The possible input indicators are relating to the institutional system, to location factors, to human conditions and communities, and to the activity of the settlement. The given factors and applied indicators are the following:

- institutional system: number of NGOs, number of cooperating partners;
- location factors: density of enterprises, number of NGOs;
- human conditions: age structure, activity rate, educational attainment;
- activity: application activity, social activity.

They described four output indicator group in the model (economic, cultural, social, health):

- economic: number of gained applications (pc/year), size of sources (Ft/year), number of local products, number of social cooperatives, size of public employment;
- cultural: number of traditional events, number of traditional organizations;
- social: segregation, people living under segregation, number of persons in social care, unemployment rate;
- health: persons in chronic illnesses, number of addicted.

The impact factors and indicators are the following:

- social conditions: income situation, life expectancy by birth, educational attainment;
- family situation: number of singles, number of big families;
- security: number of crimes, and their evaluation;
- social infrastructure;
- living conditions: poverty index;
- environmental conditions: ecological footprint.

The potential can be computed also for the settlements level, but it was more important to make rankings, and creating clusters from the settlements and visualize results.

With the help of the model the innovation potential of regions can be defined, which helps to planning the local and regional interventions; and also the potential indices can be compared with each other which give an opportunity for benchmarking.

But the opportunity of uniformization should be examined.

4. SUMMARY OF REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAM RELATED TO THE MODEL

The measurement method elaborated by the University of Miskolc fits together with a further development program, which has got three separate areas: 1. research; 2. education; 3. development. The goal of the below mentioned intervention structure (Figure 1) is the creation of an innovation environment in the Carpathian basin, which building on the local resources and reacting on social challenges contributes to the strengthening of social cohesion through the improving of employment and population retention. The catch up (development of regional intellectual and management capacity, decreasing social and territorial inequalities) is horizontal principle of the Carpathian basin territorial development program.

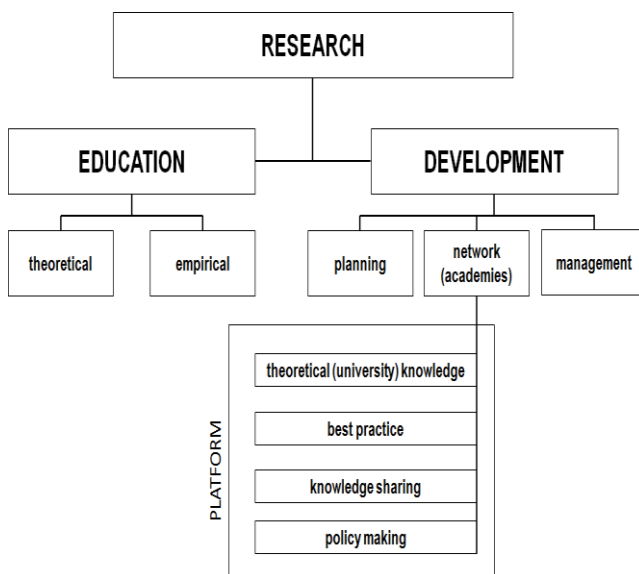


Figure 1: Intervention structure of territorial development program related to the measurement model of the University of Miskolc

Source: own compilation

The first intervention of the program is related to the research activity, scientific analysis and evaluation process. The knowledge creating through the actions of research improves the results also in the other two factors. To the education factor belong different trainings with theoretical or empirical orientation. The development factor contains the network created for territorial development (system of territorial innovation academies), and also the planning, and implementation management system. The successful planning and management requires such a partner network among the system of territorial innovation academies which integrates best practices, theoretical (university) knowledge, system of knowledge sharing, and policy making. The network functions as a network for the mentioned four elements.

4.1. Research

The first step of the territorial development program's implementation is a research focusing on social innovation. The main goal of its actions is to elaborate a research methodology and an intellectual knowledge based on theoretical and empirical analysis, which can help in the education (competence development) and in the territorial developments (needed networks, creating the intellectual capital of planning and management). The scientific coordinator and main actor will be the University which will guide the research in cooperation with other higher education and research organizations from the Carpathian basin.

The research field of the program contains the following parts:

- creation of concrete, uniform measurement model (including the development of indicators and dimensions) to understand social innovation, and to examine the innovation environment and its changes in a complex way;
- evaluation of the social innovation trainings' theoretical background;

- research of social innovation from the aspect of territorial development;
- development of social innovation's research methodology;
- guiding research exchange programs.

4.2. Education

The educational actions are building on the results of research from the above mentioned interventions. The territorial development supporting education structure can be created based on the scientific results. The goal of the intervention is to secure professionals who have the theoretical and empirical knowledge of social innovation, have the adequate competences and capabilities and can manage the territorial plans effectively. As a result of education component they can contribute to the concrete development activity. Mainly the management competences will be improving. The target group is on the one hand the social and economic actors already acting in the area and on the other hand the students of higher education, who are the future's human capital. The education factor has got two separate elements which have different aspects, but are potentially connectible: theoretical and empirical education component. The pre-requisite of education is the subject and curriculum development.

The empirical types of education can be:

- short, intensive courses (e.g.: social entrepreneurship, fundraising, spatial planning and project management);
- field trip;
- study trip;
- student projects involving the territorial higher education and corporate sphere;
- Creative Summer University;
- students' applications, innovation competitions;
- start-up accelerator programs.

The theoretical types of education can be:

- elective subjects (special courses) in the supply of higher education;
- starting independent BSc or Master course;
- post-gradual education (management education).

4.3. Development

The development actions have got three main bases: professional network, planning and management. In the program there will be created a professional network in the Carpathian basin. Its coordination points are the territorial social innovation academies, which can organize the development of innovation environment of a given area. The territorial plans are elaborated by the professionals acting in the area of academies.

5. CONCLUSION

In the case of the peripheral regions the social innovation can be a good solution for enhancing the economic performance of the territories. It is also observable in the recent planning period (2014-2020) of the European Union which pays significant attention among its priorities for supporting social innovation. In this recent research the authors analyse the role of social innovation and its possibilities in the case of the peripheral regions, hence they think that the catch up of peripheries cannot be a reality without significant innovation

absorption capacity. They also build up a model for the Carpathian basin which can contribute to the social innovation improvement. This model has got three separate parts which can enhance the development in a complex manner.

References

1. BEPA – Bureau of European Policy Advisers: <http://81.47.175.201/ETMS/index.php/bepa-bureau-of-european-policy-advisers>
2. Camagni, R. P. The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Papers in Regional Science: The Journal of the RSAI*. 1995. vol. 74, no. 4, p. 317-340.
3. Child, J., Ganter, H. D. - Kieser, A. *Technological Innovation and Organizational Conservatism*. In: J. M. Pennings and A. Buitendam (eds.), *New Technology as Organizational Innovation*. Cambridge, MA: Ballinger. 1987.
4. Clar G., Corkapis D., Landabaso M. *Mobilizing Regional Foresight Actors to Strengthen the Strategic Basis of the European Research Area*, IPTS Report, 2001. no. 59, p. 38-45.
5. EC. Commission Staff Working Paper. *2001 Innovation Scoreboard (SEC-2001-1414)* Brussels, 14/09/2001 Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/innovation/pdf/library/innovation_scoreboard.pdf (accessed: February 1st 2017.)
6. EC. *EU's innovation performance still needs improvement, but there are encouraging signs for the future*. Brussels, 16 December. 2002. Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-02-1885_en.htm (accessed: February 1st 2017.)
7. EC. *Europe 2020 is the EU's growth strategy for the coming decade*, 03/03/2010 Brussels. Available at: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (accessed: February 1st 2017.)
8. Ewers, H. J. & Brenck, A. *Innovationsorientierte Regionalpolitik. Zwischenfazit eine Forschungsprogramms*. In: Birgh, H. - Schalk, H.J. (Herausgeber.), *Regionale und sektorale Strukturpolitik*, Münster. 1992. p. 309-341.
9. Gerometta, J., Haussermann, H. – Longo, G. Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City. *Urban Studies*. 2005. vol. 42, no. 11, p. 2007–2021.
10. Gillwald, K. *Konzepte Soziale Innovation*. WZB, Berlin. 2000. 63. p. Available at: <http://stages-online.info/pdfs/soziale-innovationen.pdf> (accessed: February 1st 2017.)
11. *Guide to Social Innovation*. Available at: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/Guide_to_Social_Innovation.pdf/88aac14c-bb15-4232-88f1-24b844900a66 (accessed: February 1st 2017.)
12. Harris, M. - Albury, D. *The Innovation Imperative*. The LAB Discussion Paper. 2009. 32. p. Available at: http://socialwelfare.bl.uk/subject-areas/government-issues/social-policy/nesta/1516692009_innovation_imperative.pdf (accessed: February 1st 2017.)
13. Hubert, A. *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union*. 2010. Available at: http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf (accessed: February 1st 2017.)
14. Lewin, A.Y., Long, C.P. - Carrol, T.N. The Coevolution of New Organizational Forms. *Organization Science*. 1999. vol. 10, no. 5, p. 535-550.
15. Moulaert, F., Martinelli, F. – Swyngedouw, E. Social innovation in the governance of urban communities: a multidisciplinary perspective. 2005. *Urban Studies*, vol. 42, no. 11.
16. Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. - Hamdouch A. (eds.). *The International Handbook on Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research*. Cheltenham, Northampton. 2013. 328. p.
17. Mulgan, G., Tucker, S., Rushanara, A., - Sanders, B. *Social Innovation: What it is, why it matters and how it can be accelerated*. 2007. 52. p. Available at: http://eureka.sbs.ox.ac.uk/761/1/Social_Innovation.pdf (accessed: February 1st 2017.)
18. Murray, R., Caulier-Griece, J. – Mulgan, G. *The Open Book of Social Innovation*. The Young Foundation. 2010. 224. p. Available at: <http://youngfoundation.org/wp-content/uploads/2012/10/The-Open-Book-of-Social-Innovation.pdf> (accessed: February 1st 2017.)
19. Nicholls, A., Murdock, A. (Eds.) *Social Innovation: Blurring Boundaries to Reconfigure Markets*. Palgrave MacMillan. 2012. 302. p.
20. OECD: *The LEED Forum of Social Innovations*. Available at: <http://www.oecd.org/cfe/leed/forum-social-innovations.htm> (accessed: February 1st 2017.)
21. Ogburn, W. F. Cultural Lag as Theory. *Sociology and Social Research*. 1957. no. 41. p. 167-174.
22. Ogburn, W. F. *On Culture and Social Change*. University of Chicago Press. 1964. 384. p.
23. RESINDEX. Available at: <http://www.simpact-project.eu/publications/reports.htm> (accessed: February 1st 2017.)
24. Stanford Social Innovation Review: <https://ssir.org/>
25. TEPSIE. Available at: <http://www.tepsie.eu/images/documents/tepsie74final.pdf> (accessed: February 1st 2017.)
26. Westley, F. – Antadze, N. Making a Difference: Strategies for Scaling Social Innovation for Greater Impact. *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*. 2008. vol. 15, no. 2.
27. Whyte, W. Social inventions for Solving Human Problems. *American Sociological Review*. 1982. vol. 47, no. 1, p.1-13.
28. Zapf, W. Über soziale Innovationen. *Soziale Welt*, 1989. vol. 40, no. 1-2, p. 170-183.

Received 12.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Соціальні інновації моделі вимірювання та огляд потенційних регіональних соціальних інновацій розробка програми / Mariann Veresné Somosi, György Kocziszky/ Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246). - С. 107-111 . Библиогр. 28 назв. – ISSN 2519-4461.

Социальные инновации модели измерения и обзор потенциальных региональных социальных инноваций разработка программы / Mariann Veresné Somosi, György Kocziszky/ Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 107-111 . Библиогр.: 28 названий. – ISSN 2519-4461.

Social innovation measurement model and overview of a potential regional social innovation development program / Mariann Veresné Somosi, György Kocziszky/ Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 107-111 . Bibliogr.: 28 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Mariann Veresné Somosi, professor University of Miskolc, Faculty of Economics, Institute of Management Sciences; 3515 Miskolc-Egyetemváros, Hungary, +3646/565-111/17-30, szvsvsm@uni-miskolc.hu

György Kocziszky, professor University of Miskolc, Faculty of Economics, Institute of World-and Regional Economics; 3515 Miskolc-Egyetemváros, Hungary, +3646/565-111/20-51, regkagye@uni-miskolc.hu

УДК 658:658.8

А. М. КУЛИК, О. В. КОРЕЦЬКА**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена формуванню системи факторів вартості підприємства та розробці структурної класифікації виявлених факторів, що створює обґрунтовані підстави для організації управління вартістю на сучасному підприємстві в умовах невизначеності та ризику. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано роль, принципи та підходи до формування системи факторів, які впливають на вартість підприємства в сучасних умовах господарювання. Відповідно до виявлених особливостей формування системи факторів вартості підприємства удосконалено теоретико-методологічні підходи до їхньої класифікації.

Ключові слова: вартість, вартість підприємства, фактори вартості, система факторів вартості підприємства

Статья посвящена формированию системы факторов стоимости предприятия и разработке структурной классификации выявленных факторов, что создает обоснованные основания для организации управления стоимостью на предприятии в условиях неопределенности и риска. На основании проведенного исследования обоснована роль, принципы и подходы к формированию системы факторов, влияющих на стоимость предприятия в современных условиях хозяйствования. Согласно выявленным особенностям формирования системы факторов стоимости предприятия усовершенствована теоретико-методологические подходы к их классификации.

Ключевые слова: стоимость, стоимость предприятия, факторы стоимости, система факторов стоимости предприятия

The article is devoted to the formation of a system of enterprise cost factors and the development of a structural classification of the identified factors, which creates a sound basis for the organization of value management at the enterprise in the face of uncertainty and risk. Based on the conducted research, the role, principles and approaches to the formation of a system of factors affecting the value of an enterprise in the current conditions of management are justified. According to the revealed features of the formation of the system of enterprise cost factors, the theoretical and methodological approaches to their classification have been improved.

The advantage of the proposed classification is its universality and the ability to apply to any object of evaluation. Besides

Moreover, it can become a basis for a comprehensive study of the processes of formation and determination of the value of an enterprise, since it allows to systematize and systematize the factors influencing its formation, clearly structure them according to various characteristics, while determining the main factors. The obtained results of the research are aimed at optimizing the cost management mechanism of a modern enterprise in conditions of rapidly changing environmental conditions.

Keywords: cost, enterprise value, cost factors, system of enterprise cost factors

Вступ. Ефективне управління вартістю підприємства в сучасних умовах господарювання неможливе без виокремлення факторів формування вартості, які слід розглядати в поєднанні та причинно-наслідковому зв'язку, з метою з'ясування їхньої підпорядкованості, спрямованості дії та впливу на вартість для прийняття управлінських рішень на підприємстві, орієнтованих на її підвищення.

Управління вартістю підприємства, як правило, поєднує стратегію розвитку компанії з його фінансовими результатами під впливом окремих факторів.

Визначення факторів вартості є важливим з двох причин: по-перше, підприємство не може працювати безпосередньо з вартістю; по-друге, саме ці чинники допомагають менеджерам вищої ланки зрозуміти, що відбувається на всіх інших рівнях управління, і донести до них свої плани і наміри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізуючи сучасну наукову літературу можна відмітити, що на сьогодні сформувався декілька підходів до виділення груп факторів вартості. Одні дослідники при характеристиці факторів вартості зупиняються виключно на матеріальних (фінансових) показниках. Як правило, при застосуванні даного підходу процес формування вартості підприємства здійснюється шляхом дослідження його грошових потоків та розрахунку приведеної вартості. Такого підходу дотримуються, наприклад, О.В. Брезіцька, Н.В. Грапко, О.Г. Мендрул, А. Раппопорт. Інші дослідники, окрім фінансових показників формування вартості, значну увагу приділяють також і

нефінансовим показникам. Застосування даного підходу розглядається у роботах І.В. Івашковської, С.А. Казанцевої, З.О. Ковалю, Ю.Г. Шишової.

Також фактори формування вартості розглядають в своїх роботах А.Н. Скіменко, М.В. Кудіна, О.В. Макарюк, В. Самохвалов, П.Ю. Старюк, С.І. Тарасенко, Н.Л. Харіна та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є з'ясування ролі, принципів і підходів до формування системи факторів вартості підприємства та розробка структурної класифікації виявлених факторів, що створює обґрунтовані підстави для організації управління вартістю на сучасному підприємстві в умовах невизначеності та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. В управлінській концепції створення вартості насамперед потрібно з'ясувати, за рахунок яких факторів у конкретному підприємстві створюється і максимізується вартість.

Фактор – це істотне об'єктивне причинне явище або процес у виробництві, під впливом якого змінюється рівень його ефективності [1, с. 781]. Це визначення безпосередньо стосується й факторів створення вартості. Тобто фактори створення вартості пропонуються надалі розглядати як сукупність взаємопов'язаних компонентів, що в кінцевому підсумку формують певну величину економічної доданої вартості.

Аналіз факторів, що формують вартість підприємства, доцільно проводити, спираючись на певну їх класифікацію та систематизацію. Одним із найбільш поширених та узагальнюючих підходів є

поділ факторів за рівнем або місцем виникнення. Відповідно до нього, фактори вартості класифікуються на внутрішні і зовнішні, або фактори мікро-, мезо- та макрорівня.

Внутрішні фактори включають всі параметри діяльності підприємства, у тому числі виробничі, фінансові, управлінські, інноваційні, маркетингові та інші, що пов'язані з використанням всіх видів ресурсів, необхідних підприємству для провадження своєї діяльності, та є цілком йому підконтрольними.

Зовнішні фактори, навпаки, визначають ті параметри середовища функціонування, якими суб'єкт господарювання не може керувати. Вони включають фактори мезорівня – рівень конкуренції, кон'юнктура ринку, інші характеристики галузі чи сфери діяльності підприємства, та фактори макрорівня, що об'єднують загальні економічні, політичні, демографічні, соціальні та інші чинники (таблиця 1).

Таблиця 1 – Класифікація факторів, що формують вартість підприємства за рівнем або місцем виникнення

Місце виникнення	Рівень фактора	Фактор
Внутрішні фактори	Макрорівень	Фінансові ресурси
		Виробничі ресурси
		Управлінські ресурси
		Трудові ресурси
Зовнішні фактори	Мезорівень	Рівень конкуренції
		Кон'юнктура ринку
		Доступ на ринки
		Розвиток технології
		Розвиток фондового ринку
		Правовий захист бізнесу
	Макрорівень	Політичні фактори
		Економічна стабільність
		Податкова політика уряду
		Інвестиційний клімат
		Соціальні фактори

Інший підхід до класифікації факторів вартості передбачає їх поділ залежно від можливості вимірювання на кількісні та якісні. Хоча однією із передумов застосування вартісно-орієнтованого управління є встановлення кількісно виражених цільових параметрів та врахування в функції максимізації вартості саме кількісних показників – наприклад, операційного прибутку, вартості активів, рентабельності інвестицій тощо, проте часто якісні показники (імідж компанії, ділові зв'язки, досвід роботи працівників тощо) забезпечують не менший вплив на приріст вартості підприємства, тому також потребують визначення та оцінки в процесі управління вартістю.

Залежно від типу показників, що використовуються для кількісного вираження факторів вартості, розрізняють фактори, виражені фінансовими показниками (наприклад, рентабельність капіталу, активів, інвестицій, економічна додана вартість, чистий грошовий потік, вартість капіталу тощо) та фактори, виражені операційними показниками (показники оборотності активів, оновлення основних засобів, частка на ринку, приріст/зменшення активів тощо) [2].

Вплив факторів на формування вартості підприємства може проявлятися як у короткостроковому, так і довгостроковому періоді. Відповідно до цього, у роботі І.В. Новикової [3] запропоновано розглядати фактори створення вартості за характером їх впливу, а саме: фактори стратегічного впливу, що забезпечують зростання

вартості у довгостроковій перспективі, та фактори поточного впливу, дія яких проявляється у короткостроковому періоді.

Узагальнено класифікація підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників стосовно виділення фінансових і не фінансових факторів вартості підприємства представлена у таблиці 2. Проаналізуємо зазначені підходи більш детально.

Управління вартістю підприємства на перших етапах базувався виключно на дослідженні фінансових факторів вартості та її розрахунку через приведену вартість грошових потоків. Один із перших дослідників даного напрямку А. Раппопорт виділив 7 факторів вартості, які враховували рух операційних, інвестиційних та фінансових грошових потоків у прогнозному періоді [4].

Аналогічного підходу дотримувався і інший дослідник – Г. Арнольд [5], але у своїх роботах він представив фактори вартості більш узагальнено, об'єднавши їх у 4 основні групи (інвестований капітал, фактична і необхідна ставки рентабельності, прогнозний період). Приріст або скорочення вартості, згідно підходу Г. Арнольда залежить від співвідношення фактичної і необхідної ставок рентабельності: створення вартості відбувається при перевищенні фактичної ставки над необхідною, скорочення вартості – при зворотній ситуації.

Ряд дослідників О.В. Брезіцької [6], О.Г. Мендрула [7], С.І. Тарасенка [8] та інші дотримуються підходу, що вартість підприємства залежить, з одного боку, від сформованих грошових потоків за

Таблиця 2 – Систематизація підходів до виділення факторів вартості підприємства

Враховуються лише фінансові показники			Використовуються фінансові і нефінансові показники		
Автор	Джерело	Фактори вартості	Автор	Джерело	Фактори вартості
Раппопорт А.	[4]	- темпи зростання продажів; - операційна маржа; - податкова ставка; - інвестиції у робочий капітал; - інвестиції у необоротні активи; - прогнозований період; - вартість капіталу	Івашковська І.В.	[10]	- фінансовий контур (фінансовий капітал); - нефінансовий контур (інтелектуальний та соціальний капітал)
Арнольд Г.	[5]	- інвестований капітал; - фактична ставка рентабельності; - необхідна ставка рентабельності; - період планування	Казанцева С.А.	[11]	- фінансові фактори; - нефінансові фактори
Мендрул О.В. Тарасенко С.І.	[7] [8]	- грошовий потік від основної та інвестиційної діяльності; - вартість активів і зобов'язань; - ціновий механізм і кон'юнктура фондового ринку	Шишова Ю.Г.	[12]	- фактори операційної діяльності; - фактори фінансової діяльності; - фактори інвестиційної діяльності; - нефінансові фактори (якісні)
Старюк П.Ю.	[9]	- фундаментальні фактори (операційні, фінансові, інвестиційні); - фактори корпоративного управління	Коваль З.О.	[13]	Складові загальної ефективності вартісно-орієнтованого управління: - соціальна ефективність; - ресурсна (організаційна) ефективність; - фінансова ефективність

операційною діяльністю, що у свою чергу визначається обсягами інвестицій, вкладених в основний і оборотний капітал, кон'юнктурою товарних ринків та загальною економічною ситуацією в країні, а з іншого боку, характеризується параметрами фінансової та інвестиційної діяльності, що виражаються у співвідношенні активів і зобов'язань підприємства, ціновим механізмом і кон'юнктурою фондового ринку.

В роботі О.В. Брезіцької [6] зазначається, що фактори вартості повинні узгоджуватися з відповідними показниками, на основі яких приймаються функціональні та оперативні управлінські рішення. Відповідно до цього, всі чинники вартості автор пропонує класифікувати в залежності від рівня їх використання на фактори:

- загального рівня (прибуток від основної діяльності, інвестований капітал, рентабельність інвестицій);

- специфічні фактори рівня ділової одиниці (клієнтська база, продуктивність збутових служб, операційний дохід, розподіл постійних витрат);

- фактори низового рівня або оперативні фактори вартості (умови і термін погашення кредиторської і дебіторської заборгованості, частка поновлюваних рахунків, витрати на доставку, частка завантажених потужностей, частка оплачених годин у загальному фонді робочого часу та ін.).

Спроба представити фактори вартості з урахуванням їх ієрархічних взаємозв'язків у вигляді дерева факторів вартості зроблена також у роботі

Н.В. Грапко [14]. Аналогічно до попереднього підходу, автор пропонує використовувати ієрархічний метод («знизу вгору») для ідентифікації та затвердження показників, що характеризують процес створення вартості, з обов'язковою участю в обговоренні та прийнятті рішень менеджменту середньої ланки.

Поділ факторів вартості на групи в даній роботі здійснюється у розрізі виокремлення абсолютних (EVA, SVA, MVA, VaR, DRV) та відносних показників (RONA, ROIC, ROI, CFROI, ROS). Дерево ключових факторів вартості в роботі Н.В. Грапко запропоновано будувати з урахуванням їх місця у процесі формування результативного показника – рентабельності інвестованого капіталу (ROIC) [14].

Аналізуючи підходи, в яких розглядаються виключно фінансові фактори вартості, необхідно зупинитися на роботах П.Ю. Старюка [9]. Особливістю позиції даного автора є поділ факторів вартості на фундаментальні показники та фактори корпоративного управління. У свою чергу, фундаментальні показники розглядаються дослідником у розрізі грошових надходжень за 3 видами діяльності та характеризується відповідними групами показників:

- фактори операційної ефективності – темп росту обсягів реалізації, рентабельність продажів, ціна, продуктивність;

- фактори інвестиційної ефективності – обсяги та ефективність інвестицій в оборотні і необоротні активи;

– фактори фінансової ефективності – структура і вартість капіталу, ставка за кредитами.

Незважаючи на чисельність наукових досліджень, що базуються виключно на аналізі фінансових факторів вартості, на сьогоднішній день науковці все частіше звертають увагу на необхідність врахування не фінансових показників при дослідженні процесу формування вартості підприємства [9,10,11]. Це пояснюється тим, що на відміну від фінансових факторів, які дають інформацію про результати діяльності підприємства, але не відображають шляхи їх досягнення, нефінансові фактори вартості виступають основою для розрахунку фінансових показників та характеризуються довгостроковим впливом на вартість [11].

В роботах І. В. Івашковської [10] пропонується виокремлювати фінансовий контур вартості, пов'язаний з використанням фінансового капіталу, та нефінансовий контур, що опосередковує використання інтелектуального та соціального капіталу. Доцільність врахування нефінансового контуру, на думку автора, пов'язана з необхідністю задоволення інтересів всіх стейкхолдерів компанії – як фінансових, так і нефінансових – у короткостроковому та довгостроковому періодах.

П.Ю. Старюк [9], пропонує розглядати 3 групи фундаментальних факторів вартості – операційної, інвестиційної та фінансової ефективності.

На основі узагальнення існуючих підходів до ідентифікації показників вартості, у роботі Ю.Г. Шишової [12] проведено систематизацію загального набору факторів вартості за наступними 4 групами:

– фактори операційної діяльності, у тому числі обсяги реалізації, ціна, обсяг та частка витрат, виробнича потужність, ступінь використання основних засобів, продуктивність;

– фактори фінансової діяльності, що включають обсяги власного та залученого капіталу, фінансовий важіль, ліквідність, відсоткову ставку за кредитами, податкову ставку;

– фактори інвестиційної діяльності, до яких віднесено обсяг та рентабельність інвестицій у виробництво, інвестиційні проекти, злиття та поглинання;

– нефінансові (якісні) фактори, до яких належать ділова репутація, позиція на ринку, рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, рівень корпоративного управління та соціальної відповідальності, людський капітал, інновації, прозорість та відкритість інформації, вплив на довкілля.

Наявність різних підходів до систематизації факторів вартості зумовлене багатоаспектністю та комплексним характером їх впливу на формування цільового показника вартості підприємства. У той же час, для цілей управління підприємством в рамках вартісно-орієнтованого підходу визначення факторів вартості повинно бути науково обґрунтованим та базуватися на наступних принципах, визначених в роботах Т. Коупленда [2].

По-перше, ідентифіковані фактори повинні мати

безпосередній зв'язок із створенням вартості та доводитися до всіх підрозділів підприємства, незалежно від їх рівня. Виконання даного принципу забезпечує формування єдиних цільових установок та орієнтирів в діяльності підприємства, забезпечує узгодженість завдань, що ставляться перед різними підрозділами, та спрощує процедуру прийняття складних управлінських рішень за рахунок встановлення пріоритету на довгострокове зростання вартості.

Другим принципом є використання як фінансових, так і нефінансових (операційних) показників для кількісної оцінки та характеристики факторів формування вартості, встановлення їх якості цільових індикаторів. Зосередження виключно на фінансових показниках в більшості випадків не дозволяє виявляти всі чинники впливу на вартість та комплексно розглядати механізм її формування на підприємстві. Так, фінансові коефіцієнти, відображаючи певні співвідношення та параметри розвитку суб'єкта господарювання, не можуть самі по собі стати інструментами впливу на вартість. Таким чином, встановлення операційних показників, що характеризують фактори формування вартості, у якості цільових індикаторів є більш зрозумілим та зручним в процесі управління підприємством.

Третій принцип визначення факторів вартості полягає у виборі таких параметрів, які б не тільки характеризували досягнутий на поточний момент рівень ефективності, але й відображали перспективи зростання у довгостроковому періоді. Максимізація показників рентабельності, нарощення частки ринку, збільшення виручки від реалізації чи інших аналогічних показників діяльності підприємства у поточному періоді не гарантує збереження такого ж високого їх рівня чи темпів приросту у майбутньому. З іншого боку, підвищення рівня інвестиційних витрат у поточному періоді може мати наслідком зростання показників рентабельності, формування конкурентних переваг та приріст вартості підприємства у майбутньому.

Розглянуті класифікаційні ознаки не вичерпують всього різноманіття факторів вартості підприємства. Вони більш повно враховують сутнісні ознаки вартості підприємства, багатосторонність її видів та форм, що може стати базою для комплексного дослідження процесів формування та визначення вартості підприємства.

Висновки. Таким чином, перевагою запропонованої класифікації є її універсальність до будь-якого об'єкта оцінки. Дана класифікація може стати базою для комплексного дослідження процесів формування та визначення вартості підприємства, оскільки дозволяє упорядкувати та систематизувати фактори, що впливають на її формування, чітко їх структурувати за різними ознаками, визначаючи при цьому головні фактори. Виділення та класифікація факторів формування вартості дозволяє обґрунтувати пріоритетні об'єкти управління з точки зору прирощення вартості підприємства та забезпечити його ефективне довгострокове функціонування.

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 3 / Під ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Академія, 2002. – 952 с.
 2. Коупленд Т. Стоймость компании : оценка и управление / Т. Коупленд, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005 – 569 с.
 3. Новикова І. В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства : дисертація на здобуття наукового ступеня канд. економічних наук / І. В. Новикова; Наук. керівн. В.Л. Акуленко. – Суми: СумДУ, 2013. – 219 с.
 4. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors. – Rev. and updated ed. New York: Free Press, 1998. – 205 p.
 5. Arnold G. The Financial Times Guide to Investing: A Definitive Introduction to Investment and the Financial Markets, 2004. – 410 p.
 6. Брезіцька О.В. Управління вартістю: фактори формування вартості підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Брезіцька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2011. – № 31. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
 7. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств : Монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
 8. Тарасенко С. І. Формування системи факторів вартості підприємства / С.І. Тарасенко // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 80. – С. 149- 153.
 9. Старюк П. Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления [Електронний ресурс] / П. Ю. Старюк // Корпоративный менеджмент. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/finance/valman/corp_governance_i_n_vbm.shtml
 10. Івашковська І. Управління вартістю компанії [Електронний ресурс] / І. Івашковська. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/025.htm.
 11. Казанцева С. А. Проблемы определения факторов, влияющих на формирование стоимости предприятия / С.А. Казанцева // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. I. – М.: РИОР, 2011. – С. 183-188
 12. Шишова Ю.Г. Вартісно-орієнтоване управління підприємствами в умовах екологоорієнтованого розвитку на основі методу вартісних розривів / Ю.Г. Шишова, М.В. Костель // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 206-214.
 13. Коваль З.О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З.О. Коваль // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 714. – С. 348- 357.
 14. Грапко Н. В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Грапко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/35.pdf
- References (transliterated)**
1. *Ekonomichna entsiklopediya*: U 3 t. T. 3 / Pid red. S.V. Mochernogo ta in. – Kiyiv: Akademiya, 2002. – 952 p.
 2. Kouplend T. *Stoimost kompanii : otsenka i upravlenie* / T. Kouplend, Dzh. Murrin. – Moskow : Olimp-Biznes, 2005 – 569 p.
 3. Novikova I. V. *Vartisno-orientovane upravlinnya investitsiynoyu diyalnistyu pidpriemstva : disertatsiya na zdobuttya naukovo stupenya kand. ekonomichnih nauk* / I. V. Novikova; Nauk. kerivn. V.L. Akulenko. – Sumi: SumDU, 2013. – 219 p.
 4. Rappaport A. *Creating shareholder value: a guide for managers and investors*. – Rev. and updated ed. New York: Free Press, 1998. – 205 p.
 5. Arnold G. *The Financial Times Guide to Investing: A Definitive Introduction to Investment and the Financial Markets*, 2004. – 410 p.
 6. Brezitska O.V. *Upravlinnya vartistyu: faktori formuvannya vartosti pidpriemstva* [Elektronniy resurs] / O. V. Brezitska // Problemi pidvishchennya effektivnosti infrastrukturi (ekonomichni nauki). – 2011. – № 31. – Rezhim dostupu: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
 7. Mendrul O.G. *Upravlinnya vartistyu pidpriemstv*: Monografiya / O. G. Mendrul. – Kiyiv: KNEU, 2002. – 272 p.
 8. Tarasenko S.I. *Formuvannya sistemi faktoriv vartosti pidpriemstva* / S.I. Tarasenko // Kultura narodov Prichernomor'ya. – 2006. – № 80. – P. 149- 153.
 9. Staryuk P.Yu. *Upravlenie stoimostyu kompanii kak osnovnaya zadacha korporativnogo upravleniya* [Elektronniy resurs] / P. Yu. Staryuk // Korporativnyy menedzhment. – Rezhim dostupu: http://www.cfin.ru/management/finance/valman/corp_governance_i_n_vbm.shtml
 10. Ivashkovska I. *Upravlinnya vartistyu kompaniyi* [Elektronniy resurs] / I. Ivashkovska. – Rezhim dostupu : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/025.htm.
 11. Kazantseva S. A. *Problemy opredeleniya faktorov, vliyayushchih na formirovanie stoimosti predpriyatiya* / S.A. Kazantseva // Aktualnye voprosy ekonomiki i upravleniya: materialy mezhdunar. nauch. konf. (g. Moskva, aprel 2011 g.).T. I. – Moskow: RIOR, 2011. – P. 183-188
 12. Shishova Yu.G. *Vartisno-orientovane upravlinnya pidpriemstvami v umovah ekologoorientovanogo rozvitu na osnovi metodu vartisnih rozriviv* / Yu.G. Shishova, M.V. Kostel // Problemi ekonomiki. – 2013. – № 4. – P. 206-214.
 13. Koval Z.O. *Otsinyuvannya effektivnosti vartisno-orientovanogo upravlinnya pidpriemstvom v ekosistemi innovatsiy* / Z.O. Koval // Visnik Natsionalnogo universitetu «Lvivska politehnika». – 2011. – № 714. – P. 348- 357.
 14. Grapko N.V. *Vartisno-orientovaniy pidhid v upravlinni finansami pidpriemstv* [Elektronniy resurs] / N.V. Grapko // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauki. – 2010. – Vip. 17. – Rezhim dostupu: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/35.pdf

Надійшло (received) 18.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Формування системи факторів вартості підприємства / А. М. Кулик, О. В. Корецька // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 112-116 . Бібліогр. 14 назв. – ISSN 2519-4461.

Формирование системы факторов стоимости предприятия / А. Н. Кулик, О. В. Корецкая // Вестник Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 112-116 . Библиогр.: 14 названий. – ISSN 2519-4461.

Formation of the system of enterprise cost factors / А. М. Kulyk, О. V. Korets'ka // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 112-116 . Bibliogr.: 14 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кулик Анна Миколаївна – старший викладач кафедри «Менеджменту та оподаткування», тел. (067) 744-40-78; e-mail: flier81@gmail.com

Кулик Анна Николаевна – старший преподаватель кафедры «Менеджмента и налогообложения», тел. (067) 744-40-78; e-mail: flier81@gmail.com

Kulyk Anna Mykolayivna – Senior Lecturer of the Management and Taxation Department tel. (067) 744-40-78; e-mail: flier81@gmail.com

Корецька Оксана Валеріївна – старший викладач кафедри «Менеджменту та оподаткування», тел. (050) 300-13-93; e-mail: o.koretskay@gmail.com

Корецкая Оксана Валерьевна – старший преподаватель кафедры «Менеджмента и налогообложения», тел. (050) 300-13-93; e-mail: o.koretskay@gmail.com

Korets'ka Oksana Valeriyivna – Senior Lecturer of the Management and Taxation Department tel. (050) 300-13-93; e-mail: o.koretskay@gmail.com

УДК 658.62(075.8): 339.5.012

О. В. ВИШНІКІНА, Н. Г. НАВРОЦЬКА, Є. М. ШАПРАН, І. М. КОБЗЄВА**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТЕКСТИЛЬНИХ ПОЛОТЕН ЗАЛЕЖНО ВІД ЇХ ХАРАКТЕРИСТИК ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ЗА УКТЗЕД**

У статті проаналізована залежність ставок мита від типу текстильного полотна (вовняне, бавовняне, шовкове тощо), технології виготовлення (ткане, трикотажне, неткане) та його характеристик (поверхнева щільність, гладке чи ворсове, покриті полімерними матеріалами чи просочені). Враховуючи важливість правильної класифікації товару під час митного оформлення, запропоновано доцільним підвищення кваліфікації митників з питань товарознавства непродовольчих товарів, зокрема, текстильних матеріалів.

Ключові слова: класифікація, ідентифікація, імпорт, тип волокна, поверхнева щільність.

В статье проанализирована зависимость ставок пошлины от типа текстильного полотна (шерстяное, хлопчатобумажное, шелковое и т.д.), технологии изготовления (тканое, трикотажное, нетканое) и его характеристик (поверхностная плотность, гладкое или ворсовое, покрытые полимерными материалами или пропитанные). Учитывая важность правильной классификации товара при таможенном оформлении, предложено целесообразным повышение квалификации таможенников по вопросам товарооценки непродовольственных товаров, в частности, текстильных материалов.

Ключевые слова: классификация, идентификация, импорт, тип волокна, поверхностная плотность.

In this article was analyzed dependency of duty's rates on the type of textile fabric (wool, cotton, silk, etc.), manufacturing technology (woofed, knitted, non-woven) and its characteristics (surface density, smooth or piled, coated with polymeric material or impregnated). Given the importance of correct classification of the goods during customs clearance, was offered appropriate training of customs officials on merchandizing of non-food products, including textiles.

The various factors should be taken into account for correct classification of textile products: the technology of production, the type and the structure of fiber, surface density, type of coverage (to simulate the skin), etc. It can lead to violations of customs rules entail administrative or criminal responsibility and affect the duty rate, i.e. the amount of revenue to the state budget of Ukraine.

Keywords: classification, identification, import, fiber type, surface density.

Постановка проблеми. Текстильні полотна вибирають в себе тканини, трикотажні полотна та неткані полотна, які відрізняються технологією виготовлення. Тканини виробляються на ткацьких станках і мають різні види переплетення основи (повздовжня нитка) і утку (поперечна нитка): полотняне, саржеве, жакардове тощо. Трикотажні полотна виготовляються на в'язальних машинах або за допомогою в'язального гачка. Неткані полотна можуть бути прошивними, клеєними, валяними тощо. Незалежно від технології виготовлення текстильні полотна виробляються з різних типів волокон: натуральних (вовна, бавовна, шовк, льон, волокно рами тощо), штучних (отримують з природних речовин органічного та неорганічного походження, наприклад, віскоза, ацетат тощо), синтетичних (синтетичні полімери, такі як поліаміди, поліестери тощо).

Текстильні полотна широко використовуються для різноманітних цілей: виготовлення одягу, м'яких меблів, оздоблення автомобілів, у взуттєвому виробництві, галантерей, інтер'єру, живопису тощо. У Товарній номенклатурі текстильні полотна класифікуються у 41 товарній позиції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями ідентифікації текстильних товарів присвячені роботи Н. Зіміної, Є. Бокової, Г. Андріанової, Н. Тихонової, Г. Пугачевського та ін.

Мета даної роботи полягає в узагальненні методичних підходів щодо правильної класифікації тканин для удосконалення митних процедур.

Основний матеріал і результати дослідження. Для правильної класифікації текстильних матеріалів потрібно враховувати різноманітні характеристики: тип волокна, технологію виготовлення, вид переплетення, ширину матеріалу, поверхневу

щільність, вміст інших волокон, товщину покриття, пофарбовані чи з ниток різних кольорів та ін.

Так, ткани полотна класифікуються залежно від типу волокна: шовкові – у групі 50 «Шовк»; вовняні – у групі 51 «Вовна, тонкий та грубий волос тварин: пряжа і тканини з кінського волосу»; бавовняні – у групі 52 «Бавовна»; з льону, джуту, волокна рами та інших рослинних волокон або паперової пряжі – у групі 53 «Інші рослинні текстильні волокна: пряжа з паперу і тканини з паперової пряжі»; з синтетичних або штучних волокон – у групі 54 «Нитки синтетичні або штучні»; штапельні – у групі 55 «Синтетичні або штучні штапельні волокна». Фетр та інші неткані матеріали з будь-яких волокон класифікуються в товарній групі 56 «Вата, повсть і неткані матеріали; спеціальна пряжа; шпагати, мотузки, троси та канати і вироби з них». Ворсові (якщо це не імітація штучного хутра, виготовлена пришиванням або приклеюванням ворсу), махрові тканини, мережива незалежно від типу волокна класифікуються у товарній групі 58 «Спеціальні тканини; тафтингові текстильні матеріали; мережива; гобелени; оздоблювальні матеріали, вишивка». Ворсові тканини, виготовлені нетканним способом або на тканий чи трикотажній основі пришиванням або приклеюванням ворсу, класифікуються як штучне хутро у товарній групі 43 «Натуральне та штучне хутро; вироби з нього». Так звана штучна шкіра (імітація шкіри), тобто текстильні матеріали з покриттям з гуми або полімерів (за умови, що товщина покриття становить менш як 50 % товщини матеріалу) чи просочені ними, класифікуються у товарній групі 59 «Текстильні матеріали, просочені, покриті або дубльовані; текстильні вироби технічного призначення». У разі товщини покриття понад 50 % від товщини матеріалу

штучна шкіра класифікується у товарній групі 39 «Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них» (якщо покриття з полімерних матеріалів) або у товарній групі 40 «Каучук, гума та вироби з них» (якщо покриття гумове). Усі трикотажні полотна незалежно від типу волокна, ворсові вони чи ні, класифікуються в товарній групі 60 «Трикотажні полотна».

У чотирьох товарних позиціях: 3926 «Інші вироби з пластмас та вироби з інших матеріалів товарних позицій 3901 –3914»; 4008 «Пластини, листи, стрічки, смуги, прутки і фасонні профілі з вулканізованої гуми, крім твердої гуми»; 4016 «Інші вироби з вулканізованої гуми, крім твердої гуми»; 4304 «Штучне хутро та вироби з нього» та 5911 «Текстиль та вироби технічного призначення» – крім тканин класифікуються й інші вироби, тому для аналізу імпорту тканин ці товарні позиції не розглядалися. Дані для аналізу взято з офіційного сайту Державної фіскальної служби України.

Політична ситуація в Україні за останні роки: відділення Криму та втрата частини Луганської та Донецької областей (зони АТО), – призвела до непорівнянності статистичних даних до 2014 р. і після нього. Тому провести точний аналіз динаміки розвитку зовнішньої торгівлі текстильними матеріалами немає можливості, оскільки на офіційному сайті Державної фіскальної служби України не наводяться дані по окремим областям і митницям.

У 2015 р. загальний імпорт склав 36 471 442 тис. дол. США. Питома вага текстильних полотен за цей період становила понад 1,36 %. На перший погляд, не дуже висока величина, але йдеться про суму в 497 490 тис. дол. США. У 2016 р. сума загального імпорту становила 38 796 016 тис. дол. США, з яких на різноманітні тканини припадає 603 363 тис. дол. США, що становить майже 1,56 %. Як бачимо, питома вага різних тканин в загальному імпорті у 2016 р. порівняно з попереднім роком зросла практично на 0,2 %, але робити висновки щодо тенденції зростання імпорту тканин передчасно.

Згідно з Митним кодексом України (ст. 458 «Порушення митних правил») порушення митних правил тягнуть за собою адміністративну

відповідальність, якщо такі дії не тягнуть за собою кримінальну відповідальність. Відповідно до ст. 483 «Переміщення або дії, спрямовані на переміщення товарів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю» Митного кодексу України належать такі дії, що містять неправдиві відомості щодо найменування товарів, їх ваги (з урахуванням допустимих втрат за належних умов зберігання і транспортування) або кількості, країни походження, відправника та/або одержувача, кількості вантажних місць, їх маркування та номерів, неправдиві відомості, необхідні для визначення коду товару згідно з УКТЗЕД та його митної вартості [1, 7].

До текстильних полотен в основному застосовуються адвалорні ставки мита (певний відсоток від вартості товару), які коливаються в межах від 0 (наприклад, текстильні матеріали, покриті або дубльовані полівінілхлоридом чи поліуретаном, класифікуються відповідно в товарній підкатегорії 5903 10 90 10 та 5903 20 90 10, що використовуються для промислового складання моторних транспортних засобів) до 40 % (наприклад, ворсові тканини з волокон різного типу, що класифікуються у товарній позиції 5801).

До трикотажних полотен застосовуються специфічні ставки мита (наприклад, полотна основ'язані для гардин з синтетичних волокон обкладаються ставкою мита 2 євро за 7,5 м²) або комбіновані ставки (поєднання адвалорної та специфічної ставок мита), наприклад, полотна трикотажні ворсові незалежно від типу волокна оподатковуються у розмірі 15 %, але не менш як 0,5 євро за кг. Ворсові тканини, які класифікуються як штучне хутро у товарній позиції 4304, оподатковуються за ставкою 10 %.

Таким чином, неправильно визначений код текстильного полотна призводить до порушення митних правил, що тягне за собою адміністративну чи навіть кримінальну відповідальність, а також до неправильно нарахованого мита, зокрема, у разі заниженої ставки оподаткування зменшуються надходження до бюджету.

Розглянемо структуру тканин, поділених на групи, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1 – Структура імпорту тканин

Група тканин	Група	2015 р.		2016 р.	
		Обсяг імпорту, тис. дол. США	Питома вага, %	Обсяг імпорту, тис. дол. США	Питома вага, %
Бавовняні	52	121 756	24,47	113 969	18,89
З синтетичних комплексних ниток	54	100 656	20,23	134 714	22,33
З синтетичних штапельних волокон	5	78 392	15,76	93 495	15,50
Трикотажні полотна	60	70 964	14,26	86 378	14,32
Інші тканини	–	125 722	25,28	174 807	28,96
Разом		497 490	100	603 363	100

Як видно з табл. 1, структура імпорту тканин за обраними групами у 2016 р. відрізняється від структури 2015 р. Так, питома вага бавовняних тканин у загальному обсязі імпорту тканин суттєво знизилась (на 5,58 %); питома вага тканин з синтетичних комплексних ниток, навпаки, дещо зросла (на 2,1 %); незначні зміни питомої ваги спостерігаються для групи тканин з синтетичних штапельних волокон (зниження на 0,26 %, хоча обсяг імпорту збільшився на 15 103 тис. дол. США) та трикотажних полотен (підвищення на 0,06 %); питома вага інших тканин збільшилась на 3,68 %.

В одній статті неможливо розглянути проблеми ідентифікації та класифікації усіх текстильних полотен, тому зупинимось на деяких з них.

Ворсові тканини – клас тканин, характерною особливістю яких є наявність ворсу, що повністю або частково покриває поверхню тканини. Їх асортимент досить різноманітний завдяки сполученню ткацьких переплетень та комбінуванню волокнистих матеріалів. Такі тканини мають привабливий вигляд, приємні на дотик, добре драпіруються, поглинають звуки, стійкі до вітру, мають низьку теплопровідність (за рахунок великого питомого об'єму у тканині і значного повітряного прошарку) і підвищеною опірністю до зносу (внаслідок розвиненої поверхні ворсового покриву). Все це визначає використання ворсових тканин в якості декоративних, оббивних і одяжних тканин, а також для технічних цілей.

Ворсові тканини складаються щонайменше з трьох типів ниток: натягнуті основа та уток, які утворюють ґрунтову тканину, та основи чи утоку, які утворюють ворс. Цей ворс складається з жмутів або петель по всій поверхні або по її частині; переважно ворс буває лише на одній стороні, але деколи і на обох сторонах тканини. Ґрунтова основа для виготовлення ворсової тканини може бути як тканною, так і трикотажною. За способом виробництва і за структурою поверхні ці тканини поділяються на такі основні групи: з утоковим ворсом, основним ворсом, вузлові ворсові, одержані начісуванням або ворсуванням та ті, що імітують хутра тощо.

Усі ці тканини можуть бути гладкі, в рубчик чи візерункові, чи тиснені після ткацтва; візерункові ворсові тканини можуть мати поверхню, лише

частково покриту ворсом, чи поверхню з частково розрізаним або частково петельним ворсом (фасонний оксамит), що дозволяє одержувати надзвичайно різноманітні малюнки.

Залежно від способу виготовлення такі тканини класифікуються в різних товарних позиціях УКТЗЕД. Ворсові тканини на тканій основі, які імітують хутра (каракулю, каракульчі або леопарда), розглядаються в товарній позиції 5801 «Тканини ворсові та із синелі, крім тканин, зазначених у товарних позиціях 5802 або 5806». Штучні хутра, виготовлені на нетканій основі або на тканій чи трикотажній основі пришиванням або приклеюванням ворсу, включаються до товарної позиції 4304 «Хутро штучне та вироби з нього» Трикотажні полотна чи в'язально-прошивні матеріали з розрізаним або петельним ворсом зараховуються до товарної позиції 6001 «Полотна трикотажні ворсові, включаючи довговорсові полотна та полотна махрові».

Від технології виготовлення штучного хутра залежить правильність його класифікації, а також і ставки мита. Наприклад, штучне хутро, виготовлене нетканним способом або на тканій чи трикотажній основі пришиванням або приклеюванням ворсу, які класифікуються як штучне хутро (група 43), оподатковується за ставкою 10 % від вартості тканини, для тих, що класифікуються як текстильні полотна на тканій основі (група 58) ставка мита становить 40 %, на трикотажній основі (група 60) – 15 %.

За офіційними даними зовнішньої торгівлі митної служби України побудовано таблицю 2 динаміки імпорту ворсових тканин за товарними позиціями. Основними імпортерами ворсових тканин на українському ринку є Китай, Німеччина, Італія та Туреччина.

З табл. 2 видно, що загальний обсяг імпорту ворсових тканин за оглянутий період переважно поступово знижувався з 2005 року по 2009 рік, після якого простежується тенденція його зростання до 2012 р. і суттєве зниження у 2013 р. Сумарна питома вага ворсових текстильних полотен в загальному обсязі імпорту ворсових тканин становить від 84,44 % у 2013 році до 99,63 % у 2010 році.

Таблиця 2 – Динаміка імпорту ворсових тканин за товарними позиціями УКТЗЕД, тис. дол. США

Рік	Номер товарної позиції			Разом	Разом з текстильних матеріалів	Питома вага, %
	4304	текстильні				
		5801	6001			
2005	828	14931	15842	31601	30773	97,38
2006	984	12548	14772	28304	27320	96,52
2007	735	12345	14700	27780	27045	97,35
2008	1262	15101	12571	28935	27672	95,64
2009	436	11725	7963	20124	19688	97,83
2010	82	14291	7595	21968	21886	99,63
2011	146	17280	12407	29833	29687	99,51
2012	96	18119	13886	32101	32005	99,70
2013	3943	9523	11383	24759	20906	84,44

Під час митного огляду ворсових тканин митний інспектор візуально може визначити її основу: вироблена на ткацькому верстаті чи на в'язальній машині. Сучасні технології дозволяють виробляти синтетичні та штучні волокна, які на дотик важко відрізнити від натуральних. Для правильної класифікації ворсової тканини за УКТЗЕД важливо визначити тип волокна, оскільки залежно від цього товар матиме різні коди. Наприклад, у товарній позиції 5801 «Тканини ворсові та із синелі, крім тканин, зазначених у товарних позиціях 5802 або 5806» виділяються тканини з вовни або тонкого волосу тварин, бавовни, синтетичних та штучних волокон, синелі, льону та інших текстильних волокон; у товарній позиції 6001 «Полотна трикотажні ворсові, включаючи довговорсові полотна та полотна махрові»: виділяються довговорсові полотна (незалежно від типу волокна), полотна з петельним ворсом (діляться на полотна з бавовни, синтетичних та штучних волокон і полотна з інших текстильних матеріалів), інші полотна цієї товарної позиції також діляться на полотна з бавовни, синтетичних та штучних волокон і полотна з інших текстильних матеріалів. Ставки мита в межах товарної позиції однакові: 40 % від вартості для товарної позиції 5801 та 15 %, але не менш як 0,5 євро для товарної позиції 6001. На перший погляд, не має значення правильно чи ні визначено код товару, але, як вже відмічалось, неправильно визначений код товару призводить до порушення митних правил, що може призвести, принаймні, до затримки товару на кордоні до з'ясування правдивої інформації.

Для визначення типу волокна (хімічне чи натуральне) використовують метод вогневої проби, який відноситься до органолептичних методів. При цьому походження волокна визначають за запахом та залишками при згорянні. Волокно з вовни або тонкого волосу тварин не горить, а тліє при цьому виділяє запах горілого волосся та залишає чорну кульку, яка при натисканні розсипається; бавовна дає характерний запах горілого паперу та утворює сіро-білий попіл; синтетичні волокна мають специфічний запах пластмаси і залишають тверду кульку чорного кольору; штучні волокна виділяють запах хімічних реагентів та світлий попіл.

Органолептичний метод ґрунтується на використанні органів чуття (зір, нюх, дотик), він є досить простим, але суб'єктивним. Тому для більш якісного визначення типу волокна застосовують лабораторні методи, які ґрунтуються на вивченні мікроструктури волокон та їх хімічних властивостей.

Метод оптичної мікроскопії тканин ґрунтується на вивченні мікроструктури волокон, а також на розчинності певних груп волокон у визначених реактивах при різних температурах.

За допомогою мікроскопічних досліджень (мікроскоп MOTIC DIGITAL MICROSCOPE, DMB SERIES PAL SYSTEM при 40× та 100× збільшенні; лупа) відрізняють природні волокна від хімічних за їх подовжнім виглядом, поперечним перерізом та видом переплетення та шаруватістю текстильного матеріалу, наявністю полімерного покриття та його пористістю.

Природне волокно бавовни має лінійну структуру макромолекул, волокна вовни (білок-кератин) мають сігчасту структуру. Вовна має макромолекули кератину, які менш орієнтовані і більш зігнуті, що зумовлює меншу міцність і більшу розтяжність волокна. Хімічні волокна здебільшого мають лінійну або розгалужену структуру [2].

Тип волокна також визначається за допомогою хімічних реагентів (хімічний метод експертизи), таких, як кислоти різної концентрації, луги, складні реагенти та органічні розчинники. При цьому враховуються певні властивості різних волокон: вовна стійка до дії кислот, але не стійка до дії лугів; бавовняні волокна – навпаки стійкі до дії лугів, але нестійкі до дії кислот; штучні волокна руйнуються під дією навіть розбавлених мінеральних та органічних кислот та лугів; а синтетичні волокна стійкі до дії кислот та лугів, але при сильному нагріванні плавляться; хімічні волокна нестійкі до дії органічних розчинників таких, як ацетон, хлороформ, ефір.

Відомо також, що під дією на бавовняно-паперові та віскозні тканини хлорцинкйоду, вони зафарбовуються в блакитно-фіолетовий або червоно-фіолетовий колір; тканини з капрону, вовни, натурального шовку та ацетатних ниток зафарбовуються в жовтий колір. За допомогою експрес-методу можна легко розпізнати волокна капрону, лавсану та нітрон. Для цього готують суміш барвників (родамін С та катіонний синій К), нагрівають до температури кипіння й на 2-3 хвилини занурюють туди волокна. Капрон забарвлюється в яскравий червоно-бузковий колір, лавсан – у світло-рожевий, а нітрон – в яскраво синьо-блакитний. Існує ще низка методів якісного аналізу волокон: щільністю, за рівно ваговою вологістю, температурою плавлення тощо [3].

Наступна група тканин, так звані штучні шкіри. Важливими елементами штучної шкіри є основа і композиція. Для основи використовуються текстильні матеріали, папір та картон. В даній статті розглянуто штучну шкіру на основі з текстильних матеріалів. Композиція призначена для створення покриття; її вид та технологія нанесення на основу обирається залежно від властивостей та призначення штучної шкіри.

Важливе значення мають вид покриття та технологія його нанесення на основу, оскільки від цього залежать ставка мита та класифікація товару за УКТЗЕД, які наведено в табл. 3.

Як видно з таблиці 3, ставки мита для штучної шкіри коливаються в межах від 0 (текстильні матеріали покриті або дубльовані полівінілхлоридом чи поліуретаном, що призначені для промислового складання моторних транспортних засобів) до 20 % (текстильні матеріали, просочені поліуретаном або просочені, покриті чи дубльовані іншими пластмасами, наприклад, поліамідами, нітроцелюлозою тощо, крім полівінілхлориду, незалежно від цілей застосування). Проте, штучна шкіра однозначно зараховується до товарної позиції 5903 «Текстильні матеріали, просочені, з покриттям або дубльовані пластмасами, крім матеріалів товарної

позиції 5902”, коли неозброєним оком видно, що товщина покриття значно менша за товщину основи.

Таблиця 3 – Ставки мита та коди за УКТЗЕД штучної шкіри залежно від виду покриття та технології його нанесення і призначення товару

Вид покриття		Просочені	Покриті або дубльовані	
			для промислового складання транспортних засобів	для інших цілей
Полівінілхлорид	Ставка мита, %	15	0	8
	Код	5903 10 10 00	5903 10 90 10	5903 10 90 90
Поліуретан	Ставка мита, %	20	0	8
	Код	59032010 00	5903209010	5903 20 90 90
Інші пластмаси	Ставка мита, %	20		
	Код	5903 90		

Оскільки вид покриття впливає як на ставку мита, так і на класифікацію товару (код за УКТЗЕД), то важливе значення має його ідентифікація.

Існує два підходи до ідентифікації полімерних матеріалів. Перший з них досить простий, виконується швидко й недорого. Він потребує дуже простого інструментарію і зовсім невеликого обсягу знань щодо полімерів. Цей підхід ґрунтується на використанні послідовного виключення можливих варіантів за допомогою найпростіших випробувань. Другий метод ґрунтується на виконанні систематичного хімічного й термічного аналізу. У цьому випадку використовується складна експериментальна техніка, цей підхід потребує великих витрат часу й грошей, а інтерпретація отриманих результатів доступна лише професіоналу, який добре знайомий з хімією полімерів [4].

Застосувати навіть перший, простий метод безпосередньо на митниці неможливо, оскільки він потребує лабораторних досліджень. Випробування на горіння потребує порівняння відповідей на низку запитань з оцінками, що наведені в Системі ідентифікації полімерів. В подальшому вони мають бути підтвердженими випробуваннями на: визначення точки плавлення; оцінкою розчинності; випробуванням мідним дротом; вимірюванням питомої ваги.

Вид полімерного матеріалу можна також визначити за допомогою спектрофотометричного методу аналізу в інфрачервоній області спектру. Цей метод належить до фізико-хімічних методів дослідження і, як і попередні, проводиться в умовах лабораторії.

Важливе значення для класифікації тканини має така характеристика, як її поверхнева щільність. Поверхнева щільність текстильних матеріалів коливається у значних межах: від 12 до 760 г/м², – і визначає призначення матеріалу.

Для визначення поверхневої щільності застосовують зважувальний або розрахунковий

методи.

У разі визначення поверхневої щільності тканини методом зважування зразок тканини зважують, а потім розраховують за формулою [5]:

$$M = m \times 1000 - 1000 / (LB), \quad (1)$$

де m – маса зразка тканини, г;

L – довжина зразка тканини, мм;

B – ширина зразка тканини, мм.

Розрахунковим методом визначають поверхневу щільність тканини двома способами: з урахуванням згинання ниток і без урахування згинання ниток. При цьому використовують стандартні показники щільності P і T .

Без урахування згинання ниток під час їх переплетення в тканині поверхнева щільність розраховується за формулою [5]:

$$M'Sp = 0,01 \times (ToPo + TyPy), \quad (2)$$

де To – лінійна щільність ниток основи, текс;

Ty – лінійна щільність ниток утку, текс;

Po – щільність тканини по основи, кількість ниток на 100 мм тканини;

Py – щільність тканини по утку, кількість ниток на 100 мм тканини.

З урахуванням згинання ниток під час їх переплетення в тканині поверхнева щільність розраховується за формулою [5]:

$$M'Sp = 0,01 \times (ToPo + TyPy) \times k, \quad (3)$$

де k – коефіцієнт, встановлений емпіричним шляхом.

За даними проф. Н.А. Архангельського коефіцієнт k для бавовняно-паперових тканин дорівнює 1,04; для льняних вибілених – 0,9; для вовняних гребневих – 1,07; для тонкосуконних – 1,3; для грубих суконних – 1,25 [5].

Текстильна промисловість постійно розвивається, щорічно в продаж з'являються тканини з різними властивостями. Натепер все більшим попитом користуються тканини зі змішаних волокон. Такі тканини мають високу зносостійкість, еластичність, розтяжність і м'якість, мінімальну усадку, не зминаються та не втрачають початкову

форму. Бажані властивості досягаються відсотковим співвідношенням різних видів волокон у складі тканини. Наприклад, 70 % вовни і 30 % синтетичного волокна; 45 % вовни і 55 % поліестеру; 20 % вовни і 80 % поліакрилонітрилового волокна; 55 % льону і 45 % бавовни тощо. Тобто поєднання натурального і синтетичного волокна при виготовленні тканини дозволяє значно розширити її якісний склад.

Розглянемо деякі види сучасних змішаних тканин.

Штапель – тканина на основі бавовняних та віскозних волокон має чудові експлуатаційні характеристики, властивості тканини та її вартість роблять цю тканину все більш популярною. Класичне співвідношення бавовни й віскози – 50 % на 50 %, хоча й зустрічається 40 % на 60 %. Іноді замість віскози у штапельних тканинах замість віскози використовують лавсан.

Полісатин – це гібрид поліестеру і сатину, який має сатинове, або атласне, переплетення ниток. Лицьовий бік створюється нитками утку, що надає йому міцність і деякий блиск. Нитки поліестеру надають тканині властивості шовковистості й низького ступеню змінання.

Може здивувати, що цей матеріал використовують для створення зовсім різних виробів (наприклад, сарафанів і курток). Проте тут застосовуються різні принципи обробки тканини й відсоткове співвідношення компонентів. Ці фактори й обумовлюють кінцеві характеристики матеріалу [6].

Канвас – сучасний текстильний матеріал, який складається з двох шарів: верхній має 85 % поліестеру і 15 % нейлону; нижній (основа) також є змішаною (65 % поліестеру і 35 % бавовни). Тканина має особливе плетіння, яке надає їй високу зносостійкість і міцність. З неї виготовляють сумки, рюкзаки, військову амуніцію, формений та спортивний одяг і взуття.

Ультрастеп – сучасна багатошарова тканина. При виготовленні тришарової тканини (верх – утеплювач – підкладка) для верхнього шару застосовують бавовну або вовну, до яких додають 30 % поліестеру чи інших синтетичних волокон. Залежно від застосування середній шар (синтепон чи інший утеплювач) має різну товщину. Наприклад, для шиття одягу тканина має бути тонкою, а тому й утеплювач обирають мінімальної товщини; для простирадл середній шар має бути достатньо товстим. Що ж стосується підкладки, вибір тканини також залежить від призначення: для курток найчастіше обирають фліс (як правило, однотонний), для простирадл застосовують той же самий фліс (однотонний чи з якимось візерунком), полікоттон або мікрофібру.

Класифікація тканин зі змішаних волокон здійснюється відповідно до Примітки 2 (А) до розділу XI «Текстильні матеріали та текстильні вироби».

Товари, включені до груп 50 — 55 або до товарної позиції 5809 або 5902, які складаються із сумішей двох або більше текстильних матеріалів, класифікуються за текстильним матеріалом, що домінує за масою порівняно з будь-яким іншим текстильним матеріалом, що належить до складу

даного товару. У разі коли жоден з текстильних матеріалів не домінує за масою, такий товар слід класифікувати за текстильним матеріалом, який включається до останньої за чергою з розглянутих товарних позицій [7, 1255].

Для визначення виду змішаних волокон, особливо їхнього складу, потрібно проводити лабораторні дослідження.

Висновки і перспективи подальшого розвитку у даному напрямі. Таким чином, для правильної класифікації текстильних матеріалів слід враховувати різні фактори: технологію їх виготовлення, тип волокна та його склад, поверхневу щільність, вид покриття (для імітації шкіри) тощо, – оскільки це може призвести до порушення митних правил, що тягне за собою адміністративну чи кримінальну відповідальність, а також впливає на ставки мита, тобто на суму надходжень до Державного бюджету України.

Вважаємо за доцільне підвищення кваліфікації митників з питань товарознавства непродовольчих товарів, зокрема, текстильних матеріалів, адже митний інспектор має обґрунтувати рішення необхідності проведення експертизи.

Список літератури

1. Митний кодекс України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page17>.
2. Навроцька Н. Г. Про ідентифікацію виробів з хутра за УКТ ЗЕД / Н. Г. Навроцька, О. В. Вишнікіна // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. – 2013. – № 2. – С. 116–121.
3. Состав, строение и свойства тканей. – Режим доступу: <http://na-uroke.in.ua/62-70.html>.
4. Методы идентификации полимеров. – Режим доступу: <http://plastinfo.ru/information/articles/220/>
5. Методы определения поверхностной плотности ткани. – Режим доступу: <http://t-stile.info/metody-opredeleniya-poverxnostnoj-plotnosti-tkani/>
6. Смешовые ткани. – Режим доступу: <http://textiletrend.ru/pro-tkani/smeshannyye/shtapel.html>
7. Пояснення до УКТЗЕД, – Т.2, розділи VI-XI, групи 30-63, К. : 2010.
8. Офіційний сайт державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f3>

References (transliterated)

1. Mytnyy kodeks Ukrayiny [Customs Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page17>.
2. Navrots'ka N. H., Vyshnikina O. V. Pro identyfikatsiyu vyrobiv z khutra za UKT ZED [About the identification of fur products using UKT ZED] Visnyk Akademiyi mytnoyi sluzhby Ukrayiny. Ser. : Ekonomika [Bulletin of the Customs Service Academy of Ukraine. Series: Economy], 2013, no. 2, pp. 116–121.
3. Sostav, stroenye y svoystva tkaney [Composition, structure and properties of tissues]. Available at: <http://na-uroke.in.ua/62-70.html>
4. Metody identifikatsii polimerov [Methods for identification of polymers]. Available at: <http://plastinfo.ru/information/articles/220/>
5. Metodyi opredeleniya poverhnostnoy plotnosti tkani [Methods for determining the surface density of tissue]. Available at: <http://t-stile.info/metody-opredeleniya-poverxnostnoj-plotnosti-tkani/>
6. Smesovyye tkani [Blended fabrics]. Available at: <http://textiletrend.ru/pro-tkani/smeshannyye/shtapel.html>
7. Poyasnennya do UKTZED. T. 2 [Explanation to UKTZED. Vol. 2] Kiev, 2010.
8. Ofitsiyyny sayt derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrayiny [Official website of State Fiscal Service of Ukraine]. Available at: <http://sfs.gov.ua/ms/f3>

Надійшла (received) 19.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Идентифікація текстильних полотен залежно від їх характеристик та їх класифікація за УКТЗЕД / О. В. Вишнікіна, Н. Г. Навроцька, Є. М. Шапран, І. М. Кобзєва // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 117-123 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Идентификация текстильных полотен в зависимости от их характеристик по УКТЗЕД / Е. В. Вишниккина, Н. Г. Навроцкая, Е. Н. Шапран, И. Н. Кобзева // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 117-123 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Identification of textile fabrics based on their characteristics and their classification by UCCFEA / O. V. Vyshnikina, N. G. Navrotska, E. N. Shapran, I. M. Kobzieva // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 117-123 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Вишнікіна Олена Вікторівна – кандидат хімічних наук, доцент, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, доцент кафедри товарознавства та митної експертизи; тел.: 80679525739, e-mail: Vishnikinaa@mail.ru

Вишниккина Елена Викторовна – кандидат химических наук, доцент, Университет таможенного дела и финансов, г. Днепр, доцент кафедры товароведения и таможенной экспертизы, тел.: (067) 952–57–39, e-mail: Vishnikinaa@mail.ru.

Vyshnikina Olena Viktorivna – Candidate of Chemical Sciences (PhD), Docent, University of customs and finance, Dnipro, Associate Professor at the Department of Merchandizing and Customs examination; tel.: (067) 952–57–39; e-mail: Vishnikinaa@mail.ru.

Навроцька Ніна Георгіївна – кандидат технічних наук, м. Дніпро; тел.: (067) 567–28–77, e-mail: nina.navrotska@gmail.com.

Навроцкая Нина Георгиевна – кандидат технических наук, г. Днепр; тел.: (067) 567–28–77, e-mail: nina.navrotska@gmail.com.

Navrotska Nina Heorhiyivna – Candidate of Technical Sciences, Dnipro; tel.: (067) 567–28–77, e-mail: nina.navrotska@gmail.com

Шапран Євген Миколайович ☐ доктор технічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів; тел.: (066) 835–61–88, e-mail: selena_mailbox@mail.ru.

Шапран Евгений Николаевич ☐ доктор технических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов; тел.: (066) 835–61–88, e-mail: selena_mailbox@mail.ru

Shapran Yevhen Mykolayovych – Doctor of Technical Sciences, Full Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor at the Department of International Business and Finance; tel.: (066) 835–61–88, e-mail: selena_mailbox@mail.ru

Кобзєва Ірина Миколаївна ☐ Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро, науковий співробітник кафедри педагогіки та корекційної освіти; тел.: (066) 556–40–30, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru.

Кобзева Ирина Николаевна ☐ Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара, г. Днепр, научный сотрудник кафедры педагогики и коррекционного образования; тел.: (066) 556–40–30, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru.

Kobzieva Irina Mykolayivna ☐ Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, scientist at the Department of pedagogy and correctional education; tel.: (066) 556–40–30, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru.

І.О. ГЕРАЩЕНКО

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства – невід’ємна частина управління сучасною організацією. Визначено поняття фінансової стійкості підприємства. Розглянуто особливості формування механізму фінансової стійкості підприємства. Розроблено етапи формування механізму управління фінансовою стійкістю в різних умовах господарювання. Зазначено основні умови формування та функціонування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Запропоновано механізм управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ризику.

Ключові слова: механізм управління фінансовою стійкістю підприємства, фінансова стійкість, управління, механізм, сталість, забезпеченість, етапи.

Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия - неотъемлемая часть управления современной организацией. Определено понятие финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрены особенности формирования механизма финансовой устойчивости предприятия. Разработаны этапы формирования механизма управления финансовой устойчивостью в различных условиях хозяйствования. Указаны основные условия формирования и функционирования механизма управления финансовой устойчивостью предприятия. Предложен механизм управления финансовой устойчивостью предприятия в условиях риска.

Ключевые слова: механизм управления финансовой устойчивостью предприятия, финансовая устойчивость, управление, механизм, постоянство, обеспеченность, этапы..

Mechanism of the financial stability of the company - an integral part of managing a modern organization. Mechanism of the financial stability of the enterprise is part of an overall enterprise management system, which ensures impact on the factors that affect the overall outcome of the subject. The concept of financial viability. The features of the formation mechanism of financial viability. Developed stages of the management mechanism of financial stability in different economic conditions. Outlines the conditions of formation and functioning of the management of financial stability of the company. The mechanism of management of enterprise financial stability at risk. Formation mechanism of management of financial stability will allow managers to use it to ensure the stable operation of enterprise and forecasting in future. development of financial and economic mechanism of business management will be possible to achieve long-term goals of the company and state and stabilization of the national economy and improve national economic competitiveness in the global market.

Keywords: Mechanism of enterprise financial stability, financial stability, management mechanism, sustainability, security, stages.

Вступ. Управління підприємством - процес планування, організації, мотивації, контролю й регулювання дій персоналу, постановки стратегічних цілей і тактичних завдань підприємства, ухвалення управлінських рішень і забезпечення їх виконання.

Сучасне виробниче підприємство - це складний комплекс, динамізм і злагодженість роботи якого забезпечуються механізмом управління, що встановлює внутрішні зв'язки і враховує діяльність усіх ланок та працівників підприємства - від робітника до директора. Група керівників і фахівців, на яку покладені відповідальність за вироблення і реалізацію управлінських рішень, становлять апарат управління.

Все більше і більше виникає необхідність у переорієнтації структури і змісту організаційного механізму та пристосування його елементів до умов сучасного господарювання.

Механізм фінансового управління має на меті ефективно забезпечення виконання своїх функцій. Ефективне управління фінансами підприємства передбачає таку організацію роботи фінансових служб, яка дає змогу правильно використовувати власні фінансові ресурси, залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку підприємства характеризується негативним впливом значної кількості чинників, серед яких нестабільність податкового і регуляторного законодавства, інфляційні процеси, недоступність кредитних

ресурсів, посилення конкуренції, невизначеність та низький рівень капіталізації фондового ринку, низький рівень інноваційної активності та багато інших. Недопущення або подолання негативного впливу таких чинників є основою стратегії розвитку підприємства.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями. Як свідчить практика, фінансово стійкі підприємства мають переваги над іншими підприємствами цієї ж галузі в залученні інвестицій, виборі постачальників, підборі кваліфікованих кадрів. Окрім того, вони не вступають у конфлікт з державою через перерахування податків і неподаткових платежів та з суспільством – через виплату заробітної плати, дивідендів [61].

Фінансова стійкість підприємства – це комплексна, багатофакторна категорія, що відображає відтворювальний процес і перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Дана категорія характеризує економічні відносини, через які відбувається соціально-економічний розвиток підприємства. Комплексність категорії фінансової стійкості суб'єктів господарювання полягає у відображенні в ній рівня фінансового стану та фінансових результатів підприємства, його здатності виконувати свої зобов'язання та забезпечувати

подальший розвиток при збереженні кредито- та платоспроможності і відносній незалежності від змін внутрішніх та зовнішніх чинників. Розробка механізму управління фінансовою стійкістю підприємства необхідна для забезпечення стабільної роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Фінансову стійкість підприємства висвітлено в багатьох працях як вітчизняних, так й іноземних авторів. Значний внесок зробили Л.А. Лахтіонова, Г.В. Савицька, М. Я Коробов, М.Д. Білик, Н.А. Мамонтова, В.А. Забродський, Г.О. Крамаренко, Н.М. Приймак, Ю.С. Цал-Цалко, В.М. Родіонова, В.В. Ковальов, А.Д. Шеремет, В.І. Макаре'єва, Т.Г. Васильців [1], О. Матушевська [3], О. М. Мельник [4], / О. М. Тищенко, Л. О. Норік та інші. Останніми роками цьому питанню присвячується дедалі більше праць, однак більшість літературних джерел з цієї проблематики обмежена лише розглядом системи тематичних показників та алгоритмів їх розрахунку і не виправдано залишаються поза увагою ряд важливих, але не достатньо вивчених питань. Питання розробки механізму управління фінансовою стійкістю залишається актуальним й досі, що підтверджує значний обсяг сучасних публікацій, зокрема.

Таким чином, розробка та впровадження механізму управління фінансовою стійкістю підприємства є необхідною умовою ефективної роботи підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. На практиці вдало організований механізм фінансового управління забезпечує виконання двох груп функцій.

Перша група функцій:

1. Розробка фінансової стратегії діяльності підприємства.
2. Формування ефективних інформаційних систем.
3. Проведення комплексного аналізу різних аспектів фінансової діяльності підприємства.
4. Здійснення фінансового планування діяльності підприємства за його основним напрямком.
5. Розроблення системи стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень.
6. Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень.

Друга група функцій:

1. Управління активами.
2. Управління капіталом (власним, залученим, оптимізація його структури).
3. Управління інвестиціями (реальними та фінансовими).
4. Управління грошовими потоками (грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності).
5. Управління фінансовими ризиками (управління складом фінансових ризиків, управління профілактикою фінансових ризиків, управління страхуванням фінансових ризиків).

Управління фінансовою стійкістю - це діяльність вищого управлінського персоналу підприємства, яка полягає у забезпеченні стійкості фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі за рахунок високої частки власного капіталу у загальній сумі джерел фінансових ресурсів підприємства.

Фінансова стійкість підприємства є якісною характеристикою його фінансового стану і характеризується як здатність підприємства ефективно функціонувати та розвиватися, відзначається достатнім рівнем забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективністю управління ними, що забезпечує його платоспроможність, прибутковість та рентабельність [2].

Управління фінансовою стійкістю із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів. Для цього він повинен відповідати таким вимогам: кожний елемент фінансового механізму налаштований на виконання властивого йому навантаження; спрямовання дії всіх елементів фінансового механізму, який забезпечує інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин; зворотний зв'язок усіх елементів фінансового механізму різних вертикальних і горизонтальних рівнів; своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які відбуваються під впливом елементів нижчого рівня.

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта.

Головною метою механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств є досягнення фінансової безпеки та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах [2].

В основі ефективного функціонування будь-якого фінансового механізму лежить узгоджене, цілеспрямоване, взаємодоповнює функціонування всіх складових частин механізму. Необхідно чітко сформулювати головну мету, для досягнення якої використовується фінансовий механізм. Процес реалізації визначеної головної мети механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств повинен бути спрямований на вирішення таких основних задач, як забезпечення оптимальної структури капіталу з позиції забезпечення можливостей ефективного розвитку в довгостроковому періоді; постійної платоспроможності та ліквідності підприємства, тобто можливості своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання; максимальної рентабельності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; відповідності обсягу капіталу, що залучається, сумі потреби в активах, що формуються; збалансування грошових потоків підприємства; мінімальних витрат щодо залучення позикового капіталу підприємством.

Пропонуємо наступну структуру механізму управління фінансовою стійкістю підприємства (рисунок 1).



Рисунок 1 - Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства

Процес формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно розпочати з характеристики його складових, а також визначення послідовності певних етапів. Отже, перший етап процесу формування повинен включати в себе визначення об'єктів управління; суб'єктів, які б здійснювали конкретні дії; а також цілей, які переслідують дані суб'єкти. У нашому випадку об'єктами можуть бути діяльність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси та ін.

Суб'єктами можуть виступати керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки та ін. Ціллю є збереження, забезпечення або досягнення певного рівня фінансової стійкості підприємства, за якого

підприємство отримувало б прибуток, було платоспроможним і рентабельним [1].

Доцільно відзначити, що у системі управління фінансовою стійкістю важливу роль відіграє визначення головної мети, адже саме вона визначає концепцію розвитку підприємства, основні напрями його ділової активності та служить орієнтиром у середовищі ринкових перетворень.

На другому етапі необхідно оцінити поточний стан та рівень фінансової стійкості, а також виявити та здійснити аналіз чинників, які впливають на об'єкт і на виконання поставлених завдань і цілей. Оцінка поточного стану та фінансової стійкості підприємства здійснюється на основі різноманітних методів фінансового аналізу (так наприклад, розрахунок показників та коефіцієнтів фінансової стійкості і порівняння їх з базовими чи нормативними значеннями та ін.).

Наступним кроком у формуванні механізму управління є визначення методів впливу на зазначені раніше чинники. Характерним для цього етапу є застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю, вибір якого залежить від можливостей підприємства, виду його діяльності, фінансового стану, рівня організації контролю та управління на підприємстві. Інструментарій управління фінансовою стійкістю підприємства представляє собою сукупність засобів, методів, важелів, способів здійснення управлінського впливу.

Наступний етап включає розробку стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства, тобто визначення цілей, стратегічних напрямів та перспектив розвитку підприємства. На цьому етапі необхідно узгодити цілі розробленої стратегії з загальною стратегією підприємства.

Управління ризиком зниження фінансової стійкості складовою загальної стратегії управління сталістю фінансового стану підприємства. Вона полягає у розробці системи заходів щодо вияву і попередження негативних наслідків ризику з метою ліквідації збитків, пов'язаних із ним.

Для оцінки ризику зниження фінансової стійкості використовують розрахунково-аналітичні методи оцінки, що дають кількісне уявлення про цей ризик.

Передостаннім етапом розробки є реалізація стратегії. Для її реалізації керівникам необхідно мати набір методик та моделей, на основі яких приймати найбільш доцільні рішення. Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить певною мірою від діючої системи контролю.

Спільним для кожного етапу розробки механізму управління фінансовою стійкістю є використання інструментів управління фінансовою стійкістю підприємства. Отже, фінансова стійкість є якісною характеристикою фінансового стану підприємства і безумовно є однією з основних фінансових складових фінансової безпеки, тому є необхідність подальшої розробки механізму управління фінансовою стійкістю як частини загальної стратегії управління підприємством.

Процес реалізації механізму фінансового управління стійким функціонуванням підприємства

потребує створення відповідної системи забезпечення, адекватної сучасним ринковим вимогам в напрямі збереження стійкості підприємства та нарощування його ресурсного потенціалу. Важливе значення має фінансове, кадрове та інформаційне забезпечення фінансового управління.

Формування механізму управління фінансовою стійкістю дозволить керівникам використовувати його для забезпечення стабільного функціонування та прогнозування розвитку підприємства в майбутньому.

Процес формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства можна представити у вигляді послідовності пов'язаних між собою етапів (рисунок 2.).

1 етап	Визначення цілей, суб'єктів та об'єктів управління
	<ul style="list-style-type: none"> Об'єкти – діяльність підприємства або його окремого підрозділу, певний виробничий процес, фінансова діяльність, прибуток, фінансові ресурси; Суб'єкти – керівники вищої ланки, фінансові менеджери, фінансові служби і відділи, аналітики з фінансової безпеки; Цілі – забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства.
2 етап	Виявлення елементів об'єкта управління
	<ul style="list-style-type: none"> Оцінка поточного стану та рівня фінансової стійкості; Визначення та оцінка чинників, що впливають на елементи управління.
3 етап	Визначення методів впливу на чинники управління
	<ul style="list-style-type: none"> Застосування інструментарію управління фінансовою стійкістю: засоби, важелі, методи, способи здійснення;
4 етап	Розробка стратегії забезпечення фінансової стійкості
	<ul style="list-style-type: none"> Узгодження цілі розробленої стратегії з загальною стратегією підприємства;
5 етап	Реалізація стратегії
6 етап	Моніторинг
	<ul style="list-style-type: none"> Аналіз фінансової стійкості підприємства; Контроль за виконанням завдань та досягнення цілей підприємства (забезпечення оптимального рівня фінансової стійкості підприємства); Коригування процесу реалізації стратегії.

Рисунок 2 - Етапи розробки механізму управління фінансовою стійкістю підприємства

Фінансове забезпечення передбачає формування обсягу фінансових ресурсів, достатнього для вирішення завдань фінансового управління в

напрямі забезпечення сталого розвитку шляхом застосування ресурсозбереження, раціонального використання ресурсів і підтримання стійкого функціонування підприємства. Фінансове забезпечення проводиться за допомогою фінансових інструментів, які, в свою чергу, мають свої важелі впливу, а саме: первинного впливу, що діють у процесі вилучення частини доходів (податки, внески, відрахування); вторинного впливу, що діють шляхом збільшення доходів (банківські позички, бюджетні субсидії). Важелі впливу на соціально-економічний розвиток підприємства визначають характер дії фінансових інструментів, коригують цю дію та поділяються: за напрямом дії – стимули, санкції; за видами – норми й нормативи; за методологічними засадами – умови і принципи формування доходів, нагромаджень і фондів; умови і принципи фінансування і кредитування [5].

Одним з визначених завдань на сьогодні є забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості і платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майна та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.

Успішне функціонування механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації можливе лише за умови реалізації зваженої політики управління власними оборотними коштами; активної участі пайовиків у діяльності кооперативних підприємств; вибору ефективної політики управління грошовими потоками; організації внутрішнього фінансового контролю на підприємстві.

Висновки. Виходячи з вищеведеного, можна зробити наступні висновки:

- фінансова стійкість - це результат діяльності, який свідчить про забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами, рівень їх використання, напрями їх розміщення. Вона має тісний зв'язок з ефективністю виробництва, а також із кінцевими результатами діяльності підприємства.;

- ефективне управління підприємством неможливе без використання механізму управління фінансовою стійкістю на підприємстві ;

- управління фінансовою стійкістю повинно відбуватися постійно, з урахуванням змін, які відбуваються як у зовнішньому так і внутрішньому оточенні;

- розроблені етапи механізму управління фінансовою стійкістю підприємства дозволяють розробляти та формувати механізм управління фінансовою стійкістю підприємства;

Головною метою механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств є досягнення фінансової безпеки та стабільності їх функціонування і розвитку в поточному та перспективному періодах.

Список літератури.

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
2. Геращенко І.О. Войтенко А.Ю. Інноваційні методи управління фінансовою стійкістю підприємства / І.О.Геращенко, А.Ю. Войтенко // Вісник економіки транспорту і промисловості.– Харків Укртранс., 2012 – С.137-142.
3. Матушевська О. Сутність та види економічної стійкості промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. Матушевська // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2011. — Вип. 2 (5). — Режим доступу до журн. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf>.
4. Мельник О. М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці / О. М. Мельник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2010. – № 691 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 188–192..
5. Тищенко О. М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства / О. М. Тищенко, Л. О. Норік // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2009. – № 640 : Проблеми економіки та управління. – С. 406–415.

References (transliterated):

1. Vasył'tsiv T. H. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya*: monohrafiya / Vasył'tsiv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V., [za red. T.H. Vasył'tsiva]. – L'viv: VYDAVNYTSTVO, 2012. –386 p.
2. Herashchenko I.O. Voytenko A.YU. *Innovatsiyni metody upravlinnya finansovoyu stiykisty pidpryyemstva* / I.O.Herashchenko, A.YU. Voytenko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti.– Kharkiv Ukrtrans., 2012 – P.137-142.
3. Matushevs'ka O. *Sutnist' ta vydy ekonomichnoyi stiykosti promyslovoho pidpryyemstva* [Elektronnyy resurs] / O. Matushevs'ka // Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava. — 2011. — Vyp. 2 (5). — Rezhym dostupu do zhurn. : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf>
4. Mel'nyk O. M. *Finansova stiykist' pidpryyemstva v suchasniy ekonomitsi* / O. M. Mel'nyk // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnikha". – 2010. – no 691 : Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. – P. 188–192..
5. Tyshchenko O. M. *Modelyuvannya otsinky ta prohnouzuvannya finansovoyi stiykosti pidpryyemstva* / O. M. Tyshchenko, L. O. Norik // Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnikha". – 2009. – no 640 : Problemy ekonomiky ta upravlinnya. – P. 406–415.

Надійшла (received) 24.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства / І. О. Геращенко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 124-128 . Бібліогр. 5 назв. – ISSN 2519-4461.

Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия/ И.А.Геращенко // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 124-128 . Библиогр.: 5 названий. – ISSN 2519-4461.

Mechanism of the financial stability of the enterprise / I.O. Herashchenko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 124-128 . Bibliogr.: 5 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Геращенко Ірина Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (067) 2593559, e-mail gerashenko1977@gmail.com

Геращенко Ирина Алексеевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства и управление персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (067) 2593559, e-mail gerashenko1977@gmail.com

Herashchenko Irina Oleksivna - PhD, associate professor of the department of production organization and personnel management of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"(067) 2593559, e-mail gerashenko1977@gmail.com

УДК 338.27

Д.С.ГОРЩАРУК, Т.В.РОМАНЧИК**ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Проведено теоретичний аналіз сутності конкуренції та конкурентоспроможності. Розглянуто підходи різних авторів до визначення конкуренції. Наведено види конкурентів та форми прояву конкурентної боротьби. Визначено залежність між рівнем конкурентоспроможності продукції та рівнем конкурентоспроможності підприємства. Наведено чинники впливу на рівень конкурентоспроможності продукту. Підкреслено місце психологічних чинників сприйняття продукту споживачем у формуванні його рівня конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурент, конкуренція, конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність підприємства, ринок.

Проведен теоретический анализ сущности конкуренции и конкурентоспособности. Рассмотрены подходы различных авторов к определению конкуренции. Приведены виды конкурентов и формы проявления конкурентной борьбы. Определена зависимость между уровнем конкурентоспособности продукции и уровнем конкурентоспособности предприятия. Приведены факторы влияния на уровень конкурентоспособности продукта. Подчеркнуто место психологических факторов восприятия продукта потребителем в формировании его уровня конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурент, конкуренция, конкурентоспособность продукции, конкурентоспособность предприятия, рынок.

The theoretical analysis of the nature of competition and competitiveness. Determined that the competition is mandatory and a prerequisite of a market economy. The approaches of different authors to determine competition. Characterized existing three types of competition: the immediate, potentially replacing. Among the forms of competition are considered a commodity, pricing, marketing and unfair. It is emphasized that the competitive rivalry requires a continuous search and implementation of new technical, marketing, management, organizational and psychological methods and means of influencing the spozhyvachiv. Navedeno factors impact on the competitiveness of the product. The dependence between the level of competitiveness and the level of competitiveness. Highlighted place of psychological factors in consumer perception of the product formation of its competitiveness.

Key words: competitor, competition, product competitiveness, enterprise competitiveness, market environment.

Вступ. Серед широкого кола питань, які завжди встають перед виробниками промислової продукції є питання просування їх на ринку товарів та послуг. Вирішальним фактором положення товарів на ринку є їх конкурентоспроможність. Конкурентна боротьба – невід’ємна риса взаємовідносин між виробниками, що займаються випуском однотипної продукції. Вона є головною рушійною силою ринкової економіки, що має свої особливості та закони розвитку.

Аналіз останніх досліджень та літератури.

Проблемам конкурентних взаємовідносин присвячена велика кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Першим вченим, що дав товчок розвитку теорії конкуренції, був шотландський економіст, професор університету з Глазго, Адам Сміт. Це він 1776 році в своїй книзі «Исследование о природе и причинах богатства народов» першим сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни при скороченні пропозицій і зменшує ціни при надлишковості пропозицій.

Проблеми конкуренції розглядали такі класики економічної теорії, як К. Маркс, А. Маршалл, Д. Робінсон, Е. Чемберлен. В подальшому цьому питанню приділяли достатньо уваги Д. Рікардо, Дж. Кейнс, Ф. Котлер, Й. Шумпетер, Фр. Хайєк, М. Портер, а також Г. Л. Азоев, П. С. Зав’ялов, І. М. Герчикова, М. І. Книш, І. В. Ліпсіц, Ю. Б. Рубин, Р. А. Фатхутдинов та ін. Аналіз економічної літератури показує, що кожен з економістів розглядає цю економічну категорію в залежності від конкретних умов, від сфери вивчення, від проблеми, що досліджується. Але всі вони збігаються у думках, що конкурентоспроможність – це економічна категорія, яка визначає пріоритетне місце розташування товару (послуги) на ринку в зрівнянні з товарами-аналогами в аспекті можливості задовольняти вимоги споживачів

та виробників на різних ринках.

Метою статті є аналіз теоретико-методичного обґрунтування конкурентоспроможності як ключового поняття, що виражає сутність ринкових відносин.

Постановка проблеми. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є поняття конкуренції. При цьому дотепер не тільки не існує теорії конкурентоспроможності як цілісного і системного знання, а й відповіді на базове запитання: „Що насправді являє собою конкурентоспроможність як наукове поняття, а головне – як теоретичний конструкт, який визначає особливості сучасних управлінських моделей і на основі яких порівнюються результати функціонування економічних систем?” Діапазон визначень конкурентоспроможності є надзвичайно широким – від ототожнювання з іншими поняттями (ефективність, продуктивність, якість тощо) до ідеологічно-орієнтованих дискурсів [1, с. 36].

Основні результати дослідження. Конкуренція – це невід’ємна складова системи ринкового регулювання господарських процесів. Стимулом, що спонукає підприємство до конкурентної боротьби, є прагнення перевершити інших. Предметом конкурентного суперництва на ринках є частки ринку, що контролюються тими чи іншими товаровиробниками. Конкурентна боротьба – це динамічний процес, який сприяє кращому забезпеченню ринку товарами.

Конкуренція – поняття, яке з’явилося одразу ж із з’явленням торгівлі. Як тільки декілька виробників почали виготовлювати однотипну продукцію, у споживача з’явилося право вибору. Конкурентні відносини стали невід’ємною частиною функціонування виробників. Поняття конкурент, конкуренція, конкурентоспроможність міцно

обґрунтувалися у понятійному апараті людини.

Конкурент - фізична або юридична особа, область діяльності, інтереси й цілі якої ідентичні області діяльності, інтересам і цілям іншої фізичної або юридичної особи. Конкурент прагне зайняти пануюче положення на ринку, користуватися тими ж ресурсами, робити й продавати ту ж продукцію.

За підходом професора С. М. Ілляшенко [2, с. 18] існують три види конкурентів: безпосередні, потенційні, заміщуючі.

До першої групи відносяться безпосередні суперники, що надають споживачеві аналогічну продукцію. Інтенсивність конкурентної боротьби між безпосередніми конкурентами та форми її прояву визначаються рівнем їхньої взаємозалежності.

Заміщуючі конкуренти виконують ту ж функцію для тієї ж групи споживачів, але базуються на іншій технології. Інтенсивність боротьби між заміщуючими конкурентами залежать від того, як досліджувані товари співвідносяться один з одним.

Потенційних конкурентів часто складно виявити, адже їх поява пов'язана з розвитком і виникненням нових технологій. Серйозність цієї загрози залежить від висоти бар'єрів входу на ринок, а також сили реакції, яку може очікувати потенційний конкурент.

Існування на ринку хоча б двох конкурентів неминує веде до розвитку взаємовідносин між ними, коли кожен намагається перехопити ринки збуту, завоювати споживача. Між конкурентами виникає суперництво – конкурентна боротьба або конкуренція, як боротьба за більш вигідні умови виробництва та збуту товару.

Завдяки тому, що засоби, що обирають підприємства для впливу на споживача, можуть різнитися, виділяють наступні види конкурентної боротьби: товарна, маркетингова, цінова, незаконна (несумлінна).

Товарна конкуренція – це конкуренція на основі якості (споживчої цінності), один з видів конкуренції нецінової. Вона поділяється на такі види:

- товарна функціональна, яка являє собою конкурсування різних товарів, що задовольняють однакові потреби [3, с. 64];

- товарна видова, або конкурсування товарів, що різняться за певним суттєвим параметром, але призначені для задоволення однакових потреб;

- товарна предметна – конкуренція між ідентичними товарами, що відрізняються якістю виготовлення, дизайном або упакуванням, торговою маркою.

Маркетинговий підхід реалізується шляхом вивчення інтересів і потреб споживачів та розробки на цій основі стратегічних планів щодо їх подальшого виконання.

Цінова конкуренція – це найбільш простий вид конкурентної боротьби, який ґрунтується на поширенні ринку збуту завдяки зниженню ціни продукції (відкрита цінова конкуренція), надання продукції більш високої якості при ціні, що дорівнює ціні товару-конкурента (прихована цінова конкуренція). Одним з проявів цінової конкуренції є

підвищення економічності виробництва, зменшення енергоспоживання, надання додаткового сервісу [4; 5].

Незаконна (несумлінна) конкуренція ґрунтується на поширенні недостовірної інформації, необґрунтованих негативних відгуків про продукцію конкурентів, випуск продукції-імітатора більш низької якості. Прикладами незаконної конкуренції можуть бути промисловий шпідіаж, переманювання фахівців, що володіють виробничими секретами, приховання дефектів [3, с. 68]. Проявом незаконної конкуренції є будь-які дії, спрямовані на покращення свого конкурентного стану, які суперечать принципам чесного ведення бізнесу.

Різні класифікації конкурентної боротьби можуть мати місце в залежності від того, з якої точки зору розглядати поняття „конкуренція”. Суперництво за кращі умови виробництва і продажу товарів та послуг вимагає безперервного пошуку і реалізації нових технічних, маркетингових, управлінських, організаційних і психологічних методів й засобів, спрямованих на задоволення потреб споживачів. Тому у механізмі ринкової взаємодії конкуренція виконує роль основної рушійної сили як на макро-, так і на мікрорівні,

Таким чином, конкуренція може бути розглянута як необхідна об'єктивна умова розвитку ринкових процесів. Вона виконує роль двигуна та регулятора, примушуючи виробників задовольняти зростаючі потреби споживачів на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Вона є важливим стимулом зниження витрат виробництва та реалізації товарів при одночасному покращенні комплексу показників їх якості. При цьому від здатності продукції краще за інших привернути увагу платоспроможного покупця залежить рівень її конкурентоспроможності. Тобто, для оцінки позицій підприємств та їх продукції на ринку актуальним стає поняття конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність є багатогранним поняттям, на яке впливає велика кількість факторів [6]. Різноманіття парадигм конкурентоспроможності зумовлюється як складністю і змінами самого об'єкта дослідження, так і розвитком економічної науки та її методологічного інструментарію. Розглянемо, як характеризують конкурентоспроможність прихильники різних точок зору (табл. 1) [7, с.39].

Таблиця 1 - Сутнісні визначення конкурентоспроможності в економічній літературі

Прихильники теорії	Загальний зміст поняття
1	2
Ю. Шамрай М. Гальвановський В. Жуковська І. Трофімова О. Балака	Головним критерієм конкурентоспроможності, що визначає конкурентні позиції виробника (постачальника) на ринку відповідного товару (товарної групи), є можливість надати покупцеві переваги за ціною, якістю й умовами поставки (функціональні можливості).

Закінчення таблиці 1

1	2
Г. Ігольников О. Петрушева	Конкурентоспроможність - комплекс споживчих властивостей товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів за ступенем й рівнем задоволення потреб покупців і витратами на його придбання й експлуатацію (ціною споживання).
А. Яновський Ю. Саванов М. Чепурин М. Долинська І. Соловйов Б. Буркинський	Конкурентоспроможність – характеристика товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента, по-перше, за ступенем відповідності однієї й тієї ж суспільній потребі, по-друге, за витратами на задоволення цієї потреби. Під витратами розуміється ціна споживання, включаючи витрати покупця, пов'язані із придбанням товару й всі витрати, що виникають при його експлуатації (споживанні).
А. Юданов П. Зав'ялов І. Кононенко	Конкурентоспроможність товару - ступінь його привабливості для споживача, що здійснює реальну покупку. Конкурентоспроможним є той товар, комплекс споживчих і вартісних властивостей якого забезпечує йому комерційний успіх, тобто дозволяє бути прибутково виміняним на гроші.
М. Ерліх Дж. Хейлі Б. Баласса К. Еноха	Конкурентоспроможність - здатність країни або фірми продавати свій товар на світовому ринку.

Проведене порівняння різних трактовок даної економічної категорії доводить, що всі вони припускають оцінювання характеристик товару за ступенем їх привабливості для споживача. Одні з них базуються на оцінюванні характеристик товару, інші – на здатності виробника зайняти пануюче положення на ринку. Однак, хоча конкуренція як така припускає наявність елемента змагальності, не всі запропоновані формулювання містять в собі дану характеристику. Крім того, слід підкреслити, що конкурентоспроможність товару знаходиться під постійним впливом великої кількості факторів, тобто вона є показником динамічним.

У самому загальному вигляді конкурентоспроможність означає спроможність суб'єкта до конкуренції. Це найпростіше тлумачення терміну «конкурентоспроможність», яке укоренилося в масовій свідомості. Конкурентоспроможність – спроможність ринкових суб'єктів витримувати конкурентну боротьбу, яка припускає наявність в них певних переваг перед конкурентами [8].

Більшість вітчизняних економістів, що досліджують проблеми конкурентоспроможності, концентрують увагу на понятті конкурентоспроможності продукції та її оцінюванні, незважаючи

на те, що поняття конкурентоспроможності підприємства є більш складною та широкою категорією. Очевидним є той факт, що конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності продукції, але без виробника продукція існувати не може. Отже, конкурентоспроможність товару є проявом конкурентоспроможності підприємства [9, с.17]. Конкурентоспроможність підприємства і його продукції співвідносяться між собою як ціле та його частки. Конкурентоспроможність продукції є складовим елементом всієї системи конкурентоспроможності підприємства, тому неможна оцінювати рівень конкурентоспроможності організації без оцінки конкурентного рівня її продукту.

Конкурентоспроможність продукції можна розглядати як комплексний показник її споживчих, корисних для покупця властивостей та вартісних характеристик, що визначають пріоритетне місце розташування продукції, успіх її реалізації на ринку в умовах наявності на ньому конкуруючих товарів-аналогів.

При цьому на рівень конкурентоспроможності продукції впливають умови середовища, в яких відбувається процес виробництва та збуту продукту. Ці умови середовища можуть бути розглянуті як внутрішні та зовнішні. Внутрішні – це виробничі, збутові, фінансові можливості виробника, організаційна структура управління, потенціал управління, інформаційне, правове та науково-технічне забезпечення підприємства, випадкові події у виробничій сфері. До зовнішніх умов віднесено параметри попиту, стратегію та структуру фірм у галузі, їх суперництво, споріднені та підтримуючі галузі, роль уряду, дію науково-технічного прогресу, значення випадку [10].

Конкурентоспроможність товару суттєво залежить від структури ринку, яка визначається кількістю продавців, кількістю покупців, співвідношенням попиту і пропозиції, а також структурою товарної пропозиції. В цьому випадку структура фактичних продажів буде відображати безпосередній результат конкуренції продавців на даному товарному ринку.

Тому конкурентоспроможність товарів залежить від здатності підприємства своєю продукцією впливати на думку споживачів щодо більш позитивного сприйняття ними переваг продукції у зрівнянні з товарами-аналогами за своїми технічними, економічними і організаційними показниками. Для того самого об'єкту конкурентоспроможність можна визначати за різними напрямками, оцінюючи різні його властивості, характеристики, відповідні показники.

Конкурентоспроможність товарів, як відмічають автори монографії „Оценка конкурентоспособности продукции производственного назначения” Осипов В. Н., Диленко В. А., Стрелец А. А. [11], можна розрізняти у вузькому та широкому сенсі

слова. З визначення конкурентоспроможності у широкому сенсі слова витікає, що вона формується не в результаті зрівняння товарів між собою (як конкурентоспроможність у вузькому сенсі), а в процесі взаємодії товару зі споживачами, які і визначають, в остаточному підсумку, наскільки успішно даний товар може бути придбаний, тобто наскільки він конкурентний у широкому сенсі слова. З цього можна зробити висновок, що рівень конкурентоспроможності продукції залежить від стимулювання збуту, підвищення іміджу підприємства, якості його комерційної роботи, тобто сьогодні значно підвищується роль сприйняття продукції споживачем. При цьому, обираючи певну продукцію, споживач складає свою власну думку про неї. Він складає до неї своє особливе ставлення. Не можна ігнорувати той факт, що конкурентоспроможність товарів та послуг залежить певним чином від психологічного сприйняття споживачем продукції. Ухвалення рішення споживачем цілком залежить від його ставлення до певної продукції, від мети придбання, від впливу оточення на людину, що здійснює вибір. Крім того товар повинен бути забезпечений додатковою психологічною цінністю – певним „іміджем”, який викликаний зіграти вирішальну роль при прийнятті рішення споживачем [12, с. 21].

Підприємство, турбуючись про конкурентоспроможність своєї продукції, повинно перш за все зацікавити певну категорію споживачів (сегмент ринку) у доцільності придбання саме своєї продукції. Тобто конкурентоспроможність промислової продукції слід розглядати у розрізі конкретних ринків збуту продукції, певної категорії споживачів. При цьому необхідно приділяти увагу безпосередньо особистості споживача, тобто визначенню його потреб, побажань, вимог, що пред'являються до товарів [13].

Висновки. Конкурентоспроможність як економічна категорія сьогодні формується як в результаті зрівняння товарів між собою, так і в процесі взаємодії товару зі споживачами, які і визначають ступінь привабливості певного продукту.

Оцінка конкурентоспроможності продукту, при цьому залежить від конкретних ринків збуту, категорії споживачів, особи, що приймає участь в оцінюванні. Конкурентоспроможність як економічну категорію можна розглядати як здатність продукту за своїми цінними та неціновими характеристиками краще за інших товарів в межах конкретного ринку задовольняти існуючі та потенційні потреби максимальної кількості споживачів.

Список літератури

1. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна – Харків: ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 328 с.
2. Маркетинг для магістрів : навчальний посібник: заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2007. – 928 с.

3. Футало Т. В. Нецінові методи конкурентної боротьби в торговельних системах / Т. В. Футало // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: зб. наук. праць. - Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – Вип. 26 – с. 61-70.

4. Перерва П. Г. Комплексний підхід до управління конкурентоспроможністю промислової продукції / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Перспективи і пріоритети розвитку економіки України та її регіонів : зб. наук. праць. – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – Вип. 9 (34). – Ч. 2.– С. 19–29.

5. Перерва П. Г. Механізм управління рівнем конкурентоспроможності продукції підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012.– № 4. – С. 230–235.

6. Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання : монографія / за заг. ред. В. П. Василенко. – Харків: АБВ МВС України, 2012. – 234 с.

7. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна – Харків: ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 328 с.

8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка, діагностика, стратегія : науч. изд. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько и др. – Харків: ХНЭУ, 2004. – 255 с.

9. Конкурентоспроможність продукції і підприємства / Б. В. Буркинський, Е. В. Лазарева, І. Н. Агеева и др.; за ред. Б. В. Буркинського. - Одеса: ИПРЭЭИ НАН України, 2002. – 132 с.

10. Бондаренко С. М. Рейтингове управління конкурентоспроможністю продукції промислових підприємств (на прикладі взуттєвого виробництва) : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Бондаренко С. М.; Національний університет харчових технологій. – Київ., 2002. – 23 с.

11. Осипов В. Н. Оцінка конкурентоспроможності продукції промислового призначення / В. Н. Осипов, В. А. Диленко, А. А. Стрелець; под научн. ред. Б. В. Буркинського. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2001. – 152 с.

12. Белошапка В. А. Тестирование дизайноуправленческой работы и международная конкурентоспособность предприятия / В. А. Белошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №6. – с. 48-54.

13. Романчик Т. В. Розвиток конкурентоспроможного виробництва як умова існування на ринку / Т. В. Романчик // Матеріали конф., Харків, 2009 р. : тези доповідей. – Х. : Акад. ВВ МВС України, 2009. – С. 21.

References (transliterated)

1. Ponomarenko V. S. *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva : pidruchnyk* / V. S. Ponomarenko, L. I. Piddubna – Kh.: VD „ІNZhEK”, 2008. – 328 p.

2. *Marketynh dlya mahistriv : navchal'nyy posibnyk*: zah. red. d.e.n., prof. S. M. Ilyashenka. – Sumy: VTD „Univertsytet's'ka knyha”, 2007. – 928 p.

3. Futalo T. V. *Netsinovi metody konkurentnoyi borot'by v torhovel'nykh sistemakh* / T. V. Futalo // Visnyk L'vivs'koyi komertsynoyi akademiyi. Seriya ekonomichna: zb. nauk. prats'. - L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi komertsynoyi akademiyi, 2007. – Vyp. 26 – P. 61-70.

4. Pererva P. H. *Kompleksnyy pidkhid do upravlinnya konkurentospromozhnistyu promyslovoi produktsiyi* / P. H. Pererva, T. V. Romanchyk // Perspektivy i priorytety rozvytku ekonomiky Ukrainy ta yiyi rehioniv : zb. nauk. prats'. – Luts'k : LNTU, 2012. – Vyp. 9 (34). – Ch. 2.– P. 19–29.

5. Pererva P. H. *Mekhanizm upravlinnya rivnem konkurentospromozhnosti produktsiyi pidpryyemstva* / P. H. Pererva, T. V. Romanchyk // Marketynh i menedzhment innovatsiy. – 2012.– no 4. – P. 230–235.

6. *Aktual'ni pytannya orhanizatsiyi ta upravlinnya diyal'nistyu pidpryyemstv u suchasnykh umovakh hospodaryuvannya : monohrafiya /za zah. red. V. P. Vasylenko. – Kh.: AVV MVS Ukrainy, 2012. – 234 p.*

7. Ponomarenko V. S. *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu pidpryyemstva : pidruchnyk* / V. S.

Ponomarenko, L. I. Piddubna – Kh.: VD „INZhEK”, 2008. – 328 p.

8. *Konkurentosposobnost' predpriyatija: ocnka, diagnostika, strategija* : nauch. izd. / Ju. B. Ivanov, A. N. Tishhenko, N. A. Drobit'ko i dr. – Kh.: HNJeU, 2004. – 255 p.

9. *Konkurentosposobnost' produkci i predpriyatija* / B. V. Burkinskij, E. V. Lazareva, I. N. Ageeva i dr.; za red. B. V. Burkinskogo. - Odessa: IPRJeI NAN Ukrainy, 2002. – 132 p.

10. Bondarenko S. M. *Reytnhove upravlinnya konkurentospromozhnisty produkti promyslovykh pidpryyemstv (na prykladi vzuttyevoho vyrobnytstva)* : avtofef. dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Bondarenko S. M.; Natsional'nyy universytet kharchovykh tekhnolohiy. – Kiev., 2002. – 23 p.

11. Osipov V. N. *Ocnka konkurentosposobnosti produkci*

proizvodstvenno naznachenija / V. N. Osipov, V. A. Dilenko, A. A. Strelec; pod nauchn. red. B. V. Burkinskogo. – Odessa: Institut problem rynka i jekonomiko-jekologicheskikh issledovanij NAN Ukrainy, 2001. – 152 p.

12. Beloshapka V. A. *Testirovanie dizajnoupravlencheskoj raboty i mezhduarodnaja konkurentosposobnost' predpriyatija* / V. A. Beloshapka // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2007. – no 6. – P. 48-54.

13. Romanchyk T. V. *Rozvytok konkurentospromozhnoho vyrobnytstva yak umova isnuvannya na rynku* / T. V. Romanchyk // Materialy konf., Kharkiv, 2009 r. : tezy dopovidey. – Kh. : Akad. VV MVS Ukrainy, 2009. – P. 21.

Надійшла (received) 21.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності продукції / Д.С. Горшарук, Т.В. Романчик // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 129-133 . Бібліогр. 13 назв. – ISSN 2519-4461.

Исследование теоретических основ конкурентоспособности продукции / Д.С. Горшарук, Т. В. Романчик // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 129-133 . Библиогр.: 13 названий. – ISSN 2519-4461.

The theoretical foundations of competitiveness of products / DS Horscharuk, TV Romanchyk // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 129-133 . Bibliogr.: 13 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Романчик Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; доцент кафедри «Економіки та маркетингу», тел.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Романчик Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры «Экономики и маркетинга», тел.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Romanchyk Tatiana Vladimirovna – candidate of economic sciences, associate professor of the department of «Economics and Marketing», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»; tel.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Горшарук Дар'я Сергіївна– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (099) 97-44-402; e-mail: dgorsharuk@gmail.com.

Горшарук Дарья Сергеевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (099) 97-44-402; e-mail: dgorsharuk@gmail.com.

Gorsharuk Darya Sergeevna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student; tel.: (099) 97-44-402; e-mail: dgorsharuk@gmail.com.

УДК 338.45: 658.588

Н.И. ПОГОРЕЛОВ, С.Н. ПОГОРЕЛОВ**МЕТОДИКА ПО РАСЧЕТУ, ОБОСНОВАНИЮ И ПЕРЕСМОТРУ НОРМ ТРУДА ДЛЯ РЕМОНТНЫХ БРИГАД**

Вдосконалення нормування праці в умовах бригадної організації покликане служити одним з найбільш дієвих засобів підвищення ефективності виробництва. При цьому важливе значення приділяється виявленню факторів, що сприяють не тільки перегляду норм, але і забезпечення їх реалізації. Розроблені комплексні норми праці є основою для визначення чисельності робітників у бригаді і підрядному колективі. При цьому розрахунок чисельності можна здійснювати різними методами: за трудомісткістю робіт, нормами виробітку, норм обслуговування і норм чисельності.

Ключові слова: методика, норма, трудоемкость, вироблення, обслуговування, чисельність.

Совершенствование нормирования труда в условиях бригадной его организации призвано служить одним из самых действенных средств повышения эффективности производства. При этом важное значение уделяется выявлению факторов, способствующих не только пересмотру норм, но и обеспечению их реализации. Разработанные комплексные нормы труда являются основанием для определения численности рабочих в бригаде и подрядном коллективе. При этом расчет численности можно осуществлять различными методами: по трудоемкости работ, нормам выработки, нормам обслуживания и нормам численности.

Ключевые слова: методика, норма, трудоемкость, выработка, обслуживание, численность.

Improving the measurement of work in terms of a team of his organization was intended to serve as one of the most effective means of increasing production efficiency. This importance is paid to identifying factors that contribute not only to the revision of standards but also their enforcement. Developed complex labor standards are the basis for determining the number of workers in the team and Contracting team. The calculation of the number can be done in different ways: on the complexity of work, performance standards, norms of service and standards of the population.

Keywords: methodology, normal, trudoemkost, development, maintenance, number.

Эффективность бригадной формы труда в условиях хозрасчета (подряда) непосредственно зависит от организации его нормирования. Переход к более высокому уровню обоснованности и прогрессивности нормирования, совершенствование качества норм — одно из важнейших условий кардинального повышения производительности труда.

Нормы трудовых затрат должны наиболее полно отражать социально-экономические и организационно-технические преимущества бригадной формы организации труда, в частности расширение кооперации, сокращение подготовительно-заключительного времени, повышение квалификации, освоение рабочими смежных профессий, передовых методов труда, дополнительных функций, улучшение использования рабочего времени, стабилизацию трудовых коллективов, укреплению трудовой, технологической и производственной дисциплины.

Особенностью нормирования труда при бригадной его организации является то, что нормы труда устанавливаются на коллективные (трудовой и технологический) процессы в целом, а также на элементы этих процессов.

Проблеме нормирования труда при бригадной форме организации уделено большое внимание специалистов-практиков, ей посвященные исследования многих ученых-экономистов: А.К. Гудсков, В.И. Ляшко, А.Ф. Зубова, И.И. Шапиро, Л.А. Поклонский, Н.А., Л.А. Танцюра, Н.И.Погорелов и другие. Глубокое и всестороннее изучение представленной в экономической литературе информации свидетельствует о том, что данная проблема до сих пор недостаточно полно изучена и требует дальнейшего развития, а в некоторых случаях уточнения.

В условиях коллективных форм организации и стимулирования труда на работы, выполняемые

бригадой в соответствии с планом (заданием), должны рассчитываться: технически обоснованные нормы на операции (работы), входящие в бригадокомплект, со степенью укрупнения, предусмотренной межотраслевыми нормативами для данного вида работ и типа производства; комплексные нормы, определяемые на основании технически обоснованных норм и нормативов с учетом более полного использования рабочего времени, которое достигается в результате установления оптимальных взаимосвязей между рабочими в условиях коллективного труда.

Комплексная норма времени устанавливается на бригадокомплект или определенный объем работ. Она может быть равна сумме технически обоснованных норм, установленных на операции (работы), либо быть меньше ее с учетом улучшения использования рабочего времени и оборудования в связи с переходом на бригадную форму организации и стимулирования труда. При этом, если каждая операция выполняется одним рабочим, то бригадная комплексная норма времени бригадокомплект или определенный объем работ

$$H_{к.б} = \sum_{i=1}^n T_i \cdot$$

Здесь T_i — технически обоснованная норма времени i -й операции; n — количество операций, закрепленных за бригадой.

Если на некоторых операциях заняты несколько рабочих, то бригадная комплексная норма времени

$$H_{к.б} = \sum_{i=1}^n T_i \times H_{ч.р.i},$$

где $H_{ч.р.i}$ — норма численности рабочих, выполняющих i -ю операцию.

Если одновременно выполняются несколько видов работ или бригадокомплектов, то

© Н.И. Погорелов, С.Н. Погорелов, 2017

$$H_{к.б} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i \times H_{ч.р.i}}{p}$$

где p — количество видов работ или бригадокомплектов, производимых за определенный отрезок времени.

Комплексная норма считается технически обоснованной, если она рассчитана на базе единых и типовых норм времени, выработки, обслуживания; норм, установленных предприятиями на основе межотраслевых и отраслевых нормативов трудовых затрат; более прогрессивных, по сравнению с вышеназванными, норм. При отсутствии перечисленных норм и нормативов комплексные технически обоснованные нормы могут быть установлены аналитическим методом на основе технических данных о производительности оборудования, результатов изучения затрат рабочего времени с учетом применения научной организации труда и производства. Методика нормирования труда зависит от характера выполняемых работ, производственных процессов и типа производства.

На работах по обслуживанию агрегатов при аппаратурных процессах и на работах по обслуживанию автоматических и полуавтоматических линий комплексная норма времени определяется по формуле

$$H_{к.б} = T_n \times H_{ч.р.i} = \frac{\Phi_{см}}{H_е} \times H_{ч.р}$$

где T_n — время работы агрегата (машины, линии) на единицу продукции, мин; $H_{ч.р}$ — нормативная численность рабочих, обслуживающих агрегат (машину, линию), чел; $\Phi_{см}$ — сменный фонд рабочего времени, мин; $H_е$ — сменная норма выработки, ед. продукции.

При нормировании работ в очистных и подготовительных забоях комплексная норма выработки рассчитывается путем деления объема добычи угля (сланца) за производственный цикл на суммарную нормируемую трудоемкость в человеко-сменах по всем видам работ, выполняемых комплексной бригадой.

При расчете норм для работ, выполняемых на поточных линиях (станочные линии и сборочные конвейеры в машиностроительной промышленности необходимо использовать методику нормирования труда основанную на следующем: комплексная норма времени для поточной линии устанавливается с учетом такта ее работы; расчет операционных норм и расстановка рабочих сочетаются с мероприятиями по технологической и организационной синхронизации рабочих мест поточных линий, которые позволяют рациональнее использовать оборудование и рабочее время.

Для работ, выполняемых на крупных и уникальных станках (молотах, прессах и др.), станочных (одностаночных, многостаночных), ручных механизированных и немеханизированных работ (кроме выполняемых на поточных линиях), комплексные нормы устанавливаются в тех случаях, когда работа бригады планируется в комплектах и

рассчитывается на один комплект (бригадокомплект). Такая же методика нормирования труда в бригадах и в мелкосерийном и среднесерийном производствах. Здесь, как правило, разрабатываемые комплексные нормы времени охватывают весь объем выполняемых бригадой работ. При этом выпускаемая продукция распределяется на несколько групп, для которых определяются технологические операции и их элементы и на выполнение устанавливаются нормы времени, учитывающие все изменения эффективности труда под влиянием его новой организации.

Так, норма времени на операцию $T_б$ рассчитывается по формуле

$$T_б = (T_o \times T_е) \times \left(1 + \frac{K}{100}\right) + \frac{T_{нз}}{p} = T_{он} \times \left(1 + \frac{K}{100}\right) + \frac{T_{нз}}{p}$$

где $T_{он}$ — оперативное время на операцию, мин; T_o — основное (технологическое) время, мин; $T_е$ — вспомогательное время, мин; $T_{нз}$ — время подготовительно-заключительной работы, мин; p — число деталей в партии, ед.; K — норматив времени на обслуживание рабочего места, отряды и личные надобности, в процентах от оперативного.

Комплексные нормы времени рассчитываются по следующим формулам:

$$H_{б.б} = H_{б1} + H_{б2} + \dots + H_{бn}$$

где $H_{б.б}$ — бригадная норма выработки; $H_{б1}, \dots, H_{бn}$ — нормы выработки каждого члена бригады;

$$H_{б.б} = \frac{T_{см}}{T} \times Ч_p$$

где $T_{см}$ — продолжительность работы одного рабочего в смену, $Ч_p$ — численность рабочих в бригаде (по штату, норме), чел.;

$$H_{б.б} = \frac{\sum t_б}{T_1 + T_2 + \dots + T_n}$$

где $\sum t_б$ — общий фактический фонд рабочего времени на отдельные работы, входящие в бригадный комплект, н.-ч.

Бригадокомплект рассчитывается с применением АСУП. Бригада работает на единый наряд с оплатой по конечным результатам.

При разработке комплексных норм времени учитываются формы взаимосвязи отдельных исполнителей в бригаде, возможности бригадной организации труда для расстановки рабочих и определения их занятости.

В бригадах, объединяющих рабочих-повременщиков, нормирование труда осуществляется путем установления нормированных заданий, рассчитанных на основе межотраслевых и местных норм и нормативов времени (обслуживания), которые используются для планирования и учета объема работ, выполняемых производственной бригадой, материального и морального стимулирования труда. Методика разработки нормированных заданий зависит от характера трудовых процессов. Так, для бригад основного и вспомогательного производств, выполняющих стабильные по характеру работы, объем которых известен заранее, нормированные задания устанавливаются по нормам времени

(выработки), рассчитанным на каждый вид работ. При этом состав и объем работ должны определяться с учетом утвержденных производственных планов выпуска продукции, графиков выполнения работ, мощности оборудования и др. Если же часть работ, выполняемых бригадами, нестабильна и определить заранее их объем и характер невозможно, то при разработке нормированного задания время на выполнение этих работ определяется на основе анализа данных учета и фотохронометражных наблюдений.

Нормированное задание является основным документом для планирования и учета объема работ,

выполненных производственной бригадой, и как правило, устанавливается на месяц. Оно выдается бригаде за несколько дней до начала планируемого месяца. На основании задания мастер (бригадир) распределяет работу между членами бригады и наблюдает за ходом ее выполнения. Контроль выполнения нормированного задания по каждой производственной бригаде осуществляется мастером и инженером по организации и нормированию труда. Пример расчета нормированного задания бригаде слесарей по ремонту пневматических приборов, состоящей из 8 чел., приведен в таблице 1. В таблице 2 приведена форма учета отработанного времени.

Таблица 1- Расчет нормированного задания

№ п/п	Содержание работы	Задание					Выполнение			Основания для установления нормированного задания
		Единицы измерения	Объем работ	Норма времени на единицу измерения, н-ч.	Нормированное время на весь объем работ, н-ч.	Фактический объем работ, н-ч.	Нормированное время на фактический объем работ, н-ч.	Нормированное задание, %	Оценка качества работ	
1	Произвести ремонт и наладку пневматических приборов Манометр ОБМ	шт.	160	0,35	56	160	56		отл.	ОН*
2	Манометр МС-П2	шт.	117	1,0	117	117	117		хор.	ОН
3	Регулятор «Тейлор» 402К	шт.	12	8,0	96	12	96		отл.	МН**
...
Итого:					1224		1304	106,5		

* Отраслевые нормативы;

** Местные нормативы

Таблица 2- Учет отработанного времени

№ п/п	Табельный номер	Фамилия, инициалы	Профессия	Разряд	Отработано					Всего отработано, ч.
					1	2	...	27	28	
1	3013	Сергеев И.П.	Слесарь-ремонтник (бригадир)	6	8	8	...	8	8	164
2	1618	Зайцев П.И.	Слесарь-ремонтник	4	Б	8	...	Б	8	148
3	5114	Петров А.Б.	Слесарь-ремонтник	5	О	О	...	8	8	98
...
8	1240	Иванов А.Ф.	Слесарь-ремонтник	6	8	8	...	8	8	156
Итого:										

Условные обозначения: В – выходные дни; Б – невыходы по болезни; О – отпуск

Разработанные комплексные нормы труда являются основанием для определения численности рабочих в бригаде и подрядном коллективе. При этом расчет численности можно осуществлять различными методами: по трудоемкости работ, нормам выработки, нормам обслуживания и нормам численности.

Для расчета численности рабочих по трудоемкости работ необходимо знать объем работ, действующие нормы времени (выработки), среднее число часов работы одного рабочего в год, план организационно-технических мероприятий, положенный в основу изменения норм, а также плановый коэффициент выполнения норм времени (выработки). Сначала определяются затраты труда по нормам на одно изделие. Затем рассчитываются затраты труда на всю выпускаемую в плановом периоде продукцию с учетом изменения норм в соответствии с организационно-техническими мероприятиями. На переделах производства, где требуется определенный задел, учитываются затраты времени на создание незавершенного производства.

Нормируемое время, необходимое для выполнения производственной программы, определяется с учетом планового процента выполнения норм. Чтобы определить плановую численность рабочих сдельщиков, следует трудоемкость производственной программы по видам работ разделить на плановый фонд рабочего времени одного рабочего соответствующей профессии и разряда, скорректированный на плановый коэффициент выполнения норм. Численность рабочих в бригаде $Ч_p$ зависит от применяемых норм времени. При использовании комплексной нормы времени $H_{к.б.}$,

$$Ч_p = \frac{H_{к.б.} \times П_б}{\Phi_n \times K_{в.н}}$$

при использовании операционной нормы времени T_i ,

$$Ч_p = \frac{\sum_{i=1}^m (T_i \times П)}{\Phi_n \times K_{в.н}}$$

Здесь $Ч_p$ — численность основных рабочих в бригадах, чел.; $П$ — плановый годовой объем производства деталей (изделий) в натуральном выражении; $П_б$ — плановый годовой объем производства, бригадокомплектов; Φ_n — плановый годовой объем рабочего времени одного рабочего бригады, ч.; $K_{в.н}$ — коэффициент выполнения норм, установленный для планируемого периода; m — количество единиц готовой продукции (изделий, детали операций и др.), закрепленных за бригадой. При применении норм выработки $H_в$,

$$Ч_p = \frac{\sum_{i=1}^m П_в / H_в}{\Phi_n \times K_{в.н}}$$

при применении норм обслуживания $H_о$,

$$Ч_p = \sum_{i=1}^n 1 / H_о$$

где n — количество объектов, обслуживаемых бригадой.

По нормативам численности $H_{ч.р}$ рассчитывают явочную численность рабочих, необходимую для выполнения заданного объема работ:

$$Ч_p = \sum_{i=1}^n H_{ч.р.i}$$

Наряду с расчетом общей численности рабочих в бригаде, необходимо также планировать численность по профессиям и квалификации в соответствии с характером поручаемых работ. Для этой цели общая трудоемкость должна быть разбита по видам и разрядам выполняемых работ, при этом важно обеспечить соответствие среднего разряда работ среднему разряду членов бригады, ибо нарушение этого соотношения приводит к несоответствиям в оплате труда.

Нормы обслуживания разрабатываются по категориям работников в зависимости от типов оборудования и рабочих мест на основе данных фотохронометража, фотографии рабочего дня, анализа фактической расстановки работников по рабочим местам с обязательным учетом передовых методов труда.

Значительный опыт в совершенствовании нормирования труда в бригадах накоплен на ряде предприятий Харькова. Например, для бригад в производственных объединениях «Харьковский электромеханический завод», «Харьковский тракторный завод им. С. Орджоникидзе», «Электротяжмаш» и др. практикуется прямое пооперационное нормирование, причем технически обоснованные нормы времени и расценки устанавливаются на каждую операцию, и на этой основе разрабатываются комплексные нормы на детали, узлы, изделия.

Повышению уровня нормирования труда и выходу на проектную трудоемкость изделий способствует установление технически обоснованных норм в момент запуска новых изделий в производство, систематический контроль качества и корректировка норм по мере снижения их напряженности.

При освоении новых изделий нормы вводятся с доплатами, которые компенсируют разницу между существующими и проектными условиями производства. Одновременно с этим устанавливается график снижения (отмены) доплат. Это позволяет создать четкую систему освоения проектной трудоемкости изделий,

внедрения прогрессивных норм выработки. На базе технически обоснованных норм выработки (времени) и норм (зон) обслуживания устанавливаются и нормированные задания на этапе подготовки к производству нового изделия в разрезе технологических операций. На основе этих норм определяется проектная трудоемкость изделий. Одновременно на период освоения новых изделий устанавливаются ежемесячные коэффициенты освоения проектных норм и на основе последних — расчетные нормы времени, обязательные для выполнения. Нормированные задания выдаются бригадам ежемесячно.

Действующий порядок нормирования обеспечивается постоянным поддержанием прогрессивности применяемых норм труда. Важным средством решения этих задач служит своевременный пересмотр норм с учетом совершенствования техники, технологии, организации производства. Порядок, сроки и размеры пересмотра норм определяются руководством предприятий по согласованию с комитетом профсоюза.

Разрабатываемые бригадные календарные планы пересмотра норм должны быть тесно увязаны с планами по росту производительности труда на основе оргтехмероприятий и оценки качества действующих норм. Пересмотру подлежат устаревшие, а также ошибочно установленные нормы.

Все резервы роста производительности труда, связанные с плановым пересмотром норм, предусматриваются в финансово-экономическом плане и коллективном договоре, заключаемом ежегодно. Для пересмотра норм по инициативе администрации разрабатывается специальный календарный план.

В то же время применяемая система нормирования исключает пересмотр норм у тех коллективов бригад, которые обеспечивают высокую выработку за счет личных качеств и творческой инициативы. Пересмотр норм в подобных случаях могут провести только сами рабочие или коллективы бригад по собственной инициативе и должны за это поощряться в соответствии с действующим положением. Пересмотр норм по инициативе рабочих бригад осуществляется по мере роста готовности рабочих к переходу на более высокие нормы труда. При этом важное значение уделяется выявлению факторов, способствующих не только пересмотру норм, но и обеспечению их реализации. Например, для рабочих-станочников ими являются заблаговременная и всесторонняя подготовка рабочего места к началу смены, применение более рациональных режимов резания и максимальное использование технических возможностей оборудования и режущего инструмента, овладение более эффективными приемами труда, смежными

профессиями, применение приспособлений, позволяющих сэкономить время на переналадку станков.

Таким образом, совершенствование нормирования труда в условиях бригадной его организации призвано служить одним из самых действенных средств повышения эффективности производства.

Список літератури:

1. Мехович С.А., Горбунов М.П., Погорелов С.М., Божинский І.А. Економіка і організація обслуговуючих процесів в умовах ГПС: Навчальний посібник, - Харків: НТУ «ХПІ», 2007
2. Погорелов С.М. Технологічна інноваційна діяльність в обслуговуванні виробництва. Монографія. - Харків: НТУ «ХПІ», 2013
3. Управління персоналом та економіка праці: Учбовий посібник / за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко – Харків: НТУ «ХПІ», 2015.
4. Методика определения экономической эффективности ремонта/ Н.И. Погорелов, С.Н. Погорелов // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67'(1040) - С. 172-181.
5. 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)
6. Методика економічного обґрунтування заходів по НОТ/Н.І. Погорелов, С. Н. Погорелов/Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія:Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169), С. 149- 154. Бібліогр.: 12 назв..
7. Состояние и соответствие традиционных форм стимулирования труда ремонтных рабочих современным условиям хозяйствования / Н.И. Погорелов, С. Н. Погорелов/Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія:Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 59 (1168), С. 175- 179. Бібліогр.: 7 назв..

References (transliterated)

1. Mehovich S.A., Gorbunov M.P., Pogorelov S.M., Bozhinskiy I.A. Ekonomika I organizatsiya obslugoveryuchih protsesiv v umovah GPS: Navchalnyi posibnik, - Harkiv: NTU «HPI», 2007
2. Pogorelov S.M. Tehnologichna Innovatsiyna diyalnist v obslugoveryanni virobništva. Monografiya. - Harkiv: NTU «HPI», 2013
3. Upravlinnya personalom ta ekonomika pratsi: Uchbovii posibnik / za red. M.I. Pogorelova, P.G. Perervi, S.M. Pogorelova, O.P. Kosenko – Harkiv: NTU «HPI», 2015.
4. Metodika opredeleniya ekonomicheskoy effektivnosti remonta/ N.I. Pogorelov, S.N. Pogorelov // Visnik NTU „HPI”. Seriya: Tehnichnyi progres I effektivnist virobništva. – H.: NTU „HPI”. - 2013. - # 67'(1040) - S. 172-181.
5. Suchasni tendentsiyi v ergonomitsi /С. М. Pogorelov, М.Р. Gorbunov // Visnik Natsionalnogo tehlichnogo unversitetu „Harkivskiy politehnichnyi Institut» (ekonomichni nauki). – H.: NTU „HPI”. - 2016. - # 28(1200) - S. 120- 125. Bibllogr.: 9 nazv. – ISSN 2519-4461, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)
6. Metodika ekonomicheskogo obosnovaniya meropriyatiy po NOT/N.I. Pogorelov, S. N. Pogorelov/Visnik Natsionalnogo

tehnichnogo unversitetu «HPI». Zbirnik naukovih prats. SerIya:Tehnichniy progres ta effektivnist virobntstva. – H. : NTU «HPI». – 2015. – # 60 (1169), S. 149- 154. Bibliogr.: 12 nazv..

naukovih prats. SerIya:Tehnichniy progres ta effektivnist virobntstva. – H. : NTU «HPI». – 2015. – # 59 (1168), S. 175-179. Bibliogr.: 7 nazv..

7. Sostoyanie i sootvetstvie traditsionnyih form stimulirovaniya truda remontnyih rabochih sovremennym usloviyam hozyaystvovaniya / N.I. Pogorelov, S. N. Pogorelov/VIsnik Natsionalnogo tehnichnogo unversitetu «HPI». Zbirnik

Поступила (received) 27.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методика розрахунку, обґрунтування та перегляду норм праці для ремонтних бригад / М.І. Погорелов, С.М. Погорелов // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 134-139 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Методика по расчету, обоснованию и пересмотру норм труда для ремонтных бригад / Н.И. Погорелов, С.Н. Погорелов // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 134-139 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

The methodology for the calculation, justification and revision of norms of work for repair crews / M.I. Pogorelov, S.M. Pogorelov // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 134-139 . Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов 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: n.i.pogorelov@gmail.com

Погорелов 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: n.i.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: n.i.pogorelov@gmail.com

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)

УДК. 378.124+371.123

Т. П. ПРИХОДЬКО, О. Є. ШАПРАН, І. М. КОБЗЄВА**ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВИКЛАДАЧІВ-ЕКОНОМІСТІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

Здійснена характеристика традиційної системи освіти педагогів вищої школи. Визначені основні джерела формування професорсько-викладацького складу вузів. На основі аналізу сучасної нормативної бази визначено місце і роль магістратури в забезпеченні професійної підготовки викладачів ВНЗ. Висвітлено основні завдання організації навчального процесу підготовки, компоненти готовності особистості до викладацької діяльності та напрямки професійного самовдосконалення майбутніх викладачів-економістів вищої школи, які мають бути готові до здійснення пошуку і обробки інформації, професійної інтерпретації наукових результатів і трансляції їх в соціум за визначеними правилами.

Ключові слова: викладач-економіст, вищий навчальний заклад, професійна підготовка, магістратура, навчальний процес, професійні компетентності.

Осуществлена характеристика традиционной системы образования педагогов высшей школы. Определены основные источники формирования профессорско-преподавательского состава вузов. На основе анализа современной нормативной базы определено место и роль магистратуры в обеспечении профессиональной подготовки преподавателей вузов. Отображено основные задачи организации учебного процесса подготовки, компоненты готовности личности к преподавательской деятельности и направления профессионального самосовершенствования будущих преподавателей-экономистов высшей школы, которые должны быть готовы к осуществлению поиска и обработки информации, профессиональной интерпретации научных результатов и трансляции их в социум по определенным правилам.

Ключевые слова: преподаватель-экономист, высшее учебное заведение, профессиональная подготовка, магистратура, учебный процесс, профессиональные компетентности.

Made characteristics of the traditional education system of higher school teachers. Identified the major sources of formation professional teaching staff in the universities. Based on the analysis of the current legal frames defines the place and role of the magistracy in the training of University teachers. Presented the basic objectives of the educational preparation process, the components of readiness of personality to the teaching and direction of professional improvement of future teachers-economists of higher school, who should be ready to implement the search and processing of information, professional interpretations of scientific results and broadcast them to the society according to certain rules.

Keywords: teacher-economist, Institution of higher education, professional training, Master's Degree educational process, professional competence.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної педагогічної науки характеризується зростанням наукового інтересу до проблеми викладацької діяльності у вищій школі, професійної компетентності викладача вищого навчального закладу, його професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. На сьогодні на науково-теоретичному та прикладному рівні не має чітко визначеної системи професійної підготовки викладача вищого навчального закладу (ВНЗ), показників її якості, усвідомлення специфіки змісту навчального процесу, його відмінності від професійної підготовки вчителя. Якщо освітній процес педагогів середньої загальноосвітньої школи реалізується на базі вищих педагогічних навчальних закладів й передбачає формування спеціального і педагогічного компоненту їх професійної компетентності й, відповідно, присвоєння кваліфікації «вчитель (за фахом)», то існуюча система підготовки майбутніх педагогів вищої школи є недостатньо ефективною і не задовольняє сучасних потреб суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій педагогічній літературі професійна педагогічна діяльність довгий час розглядалась в єдиному контексті й не було достатньо чіткого розмежування професії вчителя загальноосвітнього навчального закладу і викладача вузу: характерних особливостей їх професійної діяльності, компонентів професійної компетентності, особистісних особливостей педагога тощо. Наукові пошуки в

основному реалізовувались у напрямку дослідження професійної готовності педагога (А. Маркова, Л. Міщенко та ін.), його професійних знань (Т. Браже, З. Ісаєва та інші), професіоналізму, майстерності, компетентності (В. Введенський, Н. Гузій, Н. Кузьміна, П. Решетніков та ін.), особливостей професійної педагогічної діяльності (В. Семиченко). Наявна незначна кількість наукових робіт, в яких досліджується сутність професійної діяльності викладача ВНЗ у відповідності зі специфікою процесу навчання саме у вищій школі (О. Гура, М. Єрмоленко, І. Ісаєв, А. Коржуєв, В. Кузовлев, В. Міжеріков та ін.), особливостей організації навчального процесу, гармонійності та єдності застосування методів навчання та методів науки у ВНЗ (М. Нікандров, І. Огородніков, С. Архангельський та ін.).

Невирішена частина проблеми. Незважаючи на досить великий інтерес науковців до педагогічної діяльності у вузі, організації освітнього процесу, умов, що забезпечують ефективність формування того чи іншого компонента професійної компетентності майбутнього фахівця, проблема професійної підготовки науково-педагогічних працівників вищої школи залишається невирішеною. Це знаходить своє

відображення у відсутності теоретично визначеної та методично забезпеченої системи підготовки фахівців саме до викладацької діяльності, її змісту, основних форм та методів організації навчальної діяльності.

Мета даної роботи полягає у визначенні організаційно-методичних засад, на яких має базуватися сучасна система підготовки викладачів-економістів для вищих навчальних закладів.

Основними завданнями визначені такі: охарактеризувати традиційну систему підготовки педагогів вищої школи, здійснити аналіз сучасної нормативної бази організації освітньої діяльності з підготовки науково-педагогічних кадрів; визначити місце і роль магістратури в системі професійної підготовки викладачів економістів у ВНЗ.

Основний матеріал і результати дослідження. Вітчизняна система педагогічної освіти в основному була зорієнтована на підготовку кадрів для дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів. Педагогічні училища забезпечували підготовку вихователів системи дошкільного виховання й освіти та вчителів початкових класів, педагогічні вузи готували вчителів для середньої школи, майстрів для системи профтехосвіти. Механізмом відтворення науково-педагогічного персоналу вищих навчальних закладів була аспірантура. Незважаючи на престижність педагогічної діяльності у ВНЗ, високий конкурс на заміщення посад, зарахування до аспірантури, система підготовки викладачів ВНЗ, в її класичному вигляді, була відсутня (А. Коржуєв, В. Попоков). Основний час навчання аспіранта був присвячений роботі над дисертацією та підготовкою до кандидатських іспитів, серед яких педагогіка була відсутня. Тільки у педагогічних ВНЗ та деяких університетах читались лекції з педагогіки вищої школи й передбачалась педагогічна практика.

Основними джерелами формування професорсько-викладацького складу вузів, довгий час залишались в основному:

– випускники вищих навчальних закладів без наукового ступеню, вченого звання і досвіду роботи не тільки у вищій школі, а взагалі в освітній сфері. Професійне становлення цієї категорії педагогів, які теоретично і практично не достатньо підготовлені до виконання своїх функціональних обов'язків, шляхом спроб та помилок, проходить одночасно з “підготовкою” ними фахівців – майбутніх педагогів середньої та вищої школи;

– практики, які не мають досвіду роботи в освітній системі, але безпосередньо займалися реалізацією діяльності за фахом;

– викладачі, які в процесі свого наукового росту отримали певну загальну педагогічну та психологічну підготовку в аспірантурі та докторантурі, мають певний досвід практичної діяльності та вузьку фахову спеціалізацію (в залежності від напрямку та тематики дисертаційного дослідження) [1, с. 7].

На сьогодні ситуація дещо змінилась – на нормативному рівні задекларовано положення про те, що майбутній педагог вищої школи відповідно

до діючого законодавства повинен мати повну вищу освіту й отримати спеціальну педагогічну підготовку [2]. У зв'язку з приєднанням України до Болонської конвенції, переходом вищої освіти на ступеневу систему, згідно з «Положенням про освітньо-кваліфікаційні рівні», одним із основних місць в системі вищої освіти стає магістратура, як спеціалізована частина з напрямку, що забезпечує підготовку кадрів для науково-дослідної й науково-педагогічної діяльності.

У п.37 цього «Положення...», зазначається, що освітньо-професійна програма підготовки магістра забезпечує одночасне здобуття повної вищої освіти за спеціальністю та отримання кваліфікації магістра. Причому програма зорієнтована на термін не більше одного року і має включати «поглиблену фундаментальну, гуманітарну, соціально-економічну, психолого-педагогічну, спеціальну та науково-практичну підготовку» [3, с. 13].

Завданням уведення магістратури є підготовка викладачів професійної школи (вищої, середньої спеціальної), які мають бути готові до здійснення пошуку і обробки інформації, професійної інтерпретації наукових результатів і трансляції їх в соціум за визначеними правилами [4].

У відмінності від аспірантури магістратура є однією із вузівських освітньо-професійних програм та форм підготовки, що забезпечує безперервність освіти – передбачає відповідну професійну підготовку на рівні бакалаврата. Системність даного процесу створює необхідні умови для вибору найбільш талановитих студентів для подальшої науково-педагогічної роботи.

Оскільки магістерська підготовка зорієнтована здебільшого на навчання через дослідження, то її можна розглядати з одного боку як підготовку до аспірантури, де можна здобути та апробувати перші наукові результати, з іншого як місце, де здебільшого вирішуються освітні завдання, формується готовність до викладацької діяльності. Метою магістратури є підготовка кадрів до педагогічної діяльності у вищій школі (Г. Матушанський, О. Фролов, С. Хомочкіна та ін.).

Таким чином, становлення і розвиток магістратури на сьогодні є одним з найважливіших напрямів оновлення системи вищої професійної освіти в контексті забезпечення спеціалізованої фундаментальної підготовки висококваліфікованих науково-дослідницьких та педагогічних кадрів. Бо саме цей інститут має виконувати такі основні функції як: освітню, що передбачає оволодіння студентами знаннями необхідними для успішного виконання певних видів професійної діяльності; науково-дослідну, спрямовану на освоєння дослідницької діяльності в сфері наукового знання; професійну – що передбачає підготовку до педагогічної діяльності у вищому навчальному закладі.

Педагогічний компонент підготовки, на думку вчених (О. Коржуєв, В. Попоков та ін.) в значній мірі інваріантний і не залежить від того яку дисципліну і за яким фахом буде викладати

майбутній педагог. Складовими педагогічної підготовки викладачів-економістів мають бути: спеціальний курс педагогіки вищої школи, форм та методів педагогічної діяльності, засобів вирішення різноманітних педагогічних ситуацій. Причому у майбутніх педагогів має бути сформовано вміння ставити різноманітні педагогічні задачі і розроблювати методи їх рішення, оптимально структурувати навчальний матеріал лекцій, семінарського заняття тощо.

Навчальний процес за магістерською програмою «магістр», організовується відповідно до Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах, з урахуванням таких особливостей: навчання здійснюється за індивідуальним планом; навчальний час, відведений для самостійної роботи, повинен становити не менше 1/2 і не більше 2/3 загального обсягу часу, визначеного програмою підготовки магістра; на проведення індивідуальних занять може витрачатися до 20 відсотків загального навчального часу, передбаченого програмою [5, с. 30]. Основними формами навчальних занять у вищих навчальних закладах (відповідно до Закону України «Про вищу освіту»), визначено: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи; а основними видами – лекція, лабораторне, практичне семінарське, індивідуальне заняття, консультація. Вищі навчальні заклади можуть визначати й інші форми організації навчального процесу та види навчальних занять, крім тих що встановлені Положенням про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах, якщо вони не суперечать чинному законодавству щодо вищої освіти [2].

Зміст освіти магістрів визначається нормативною та вибірковою частинами програми, яка розроблюється у встановленому порядку з кожної спеціальності відповідно до Переліку спеціальностей, що визначений для освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» та окремих галузей знань для освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр», та відображається в галузевих стандартах. Галузеві стандарти вищої освіти за певним освітньо-кваліфікаційним рівнем та напрямом є основою для професійної підготовки.

Готовність майбутнього викладача-економіста до професійно-педагогічної діяльності є складним, системним особистісно-професійним явищем, що визначає достатній рівень розвитку професійних знань, умінь і професійних якостей фахівця, які забезпечують ефективність його професійної діяльності. У структурі готовності майбутнього викладача до професійно-педагогічної діяльності доцільно виділити декілька компонентів: 1) мотиваційний; 2) змістовно-операційний; 3) рефлексивний.

Мотиваційний компонент готовності особистості до викладацької діяльності, що забезпечує професійну спрямованість особистості, є базовим, основоположним, він складається із системи мотивів, особистісних смислів та цілей, що

визначають професійну діяльність викладача. Важливість врахування мотивації у дослідженні будь-якої проблеми, пов'язаної з діяльністю людини на сучасному етапі розвитку науки, не викликає сумніву, адже успішність будь-якої, у тому числі й викладацької діяльності безпосередньо залежить від характеру мотивації (Є.П. Ільїн, А.О. Реан та інші).

Ціннісна складова готовності особистості до викладацької діяльності визначає її загальну гуманістичну спрямованість, педагогічне покликання, педагогічну культуру, педагогічний світогляд. Це базова, системоутворювальна складова-орієнтир (І.Ф. Ісаєв), яка зумовлює всі інші й є сукупністю суб'єктизованих викладачем норм, що регламентують його професійно-педагогічну діяльність.

Мотиваційний компонент готовності особистості до викладацької діяльності доцільно розглядати, виходячи з видів професійної діяльності викладача вищого навчального закладу, як єдність мотивації педагогічної та наукової діяльності. Структуру мотивації педагогічної діяльності, на нашу думку, становлять мотиви обов'язковості; мотиви досягнення; мотиви зацікавленості та захоплення предметом, що викладається; мотиви захоплення спілкуванням зі студентами (мотиви афіліації).

Мотивацію наукової діяльності становлять пізнавальні мотиви та мотиви творчої діяльності; мотиви зацікавленості певною наукою або проблемою; соціальні мотиви (досягнення певного соціального статусу через отримання наукових ступенів і вчених звань); мотиви самореалізації, саморозвитку; альтруїстичні мотиви (бажання принести користь власним відкриттям або просто «залишити слід в історії» публікацією своєї роботи); схильність до «кабінетної роботи» тощо (Є.П. Ільїн).

Одною з базових, інтегровальних складових мотиваційної готовності майбутнього викладача є мотивація професійного самовдосконалення, адже саме вона забезпечує постійний професійний розвиток особистості відповідно до вимог професійної діяльності в ситуації соціальної, економічної, наукової, інформаційної та ін. невизначеності. Розглянемо зміст професійного самовдосконалення викладача вищого навчального закладу для визначення тих умов, які б сприяли розвитку його мотивації.

Професійне самовдосконалення на думку сучасних вчених (О.О. Бодальов, А.О. Деркач та ін.) є специфічним видом професійної діяльності викладачів, невід'ємною складовою їх професійної підготовки. Воно є результатом свідомої взаємодії фахівця з конкретним соціальним середовищем, у процесі якої фахівець реалізує власні потреби розвинути у себе такі особистісні якості, які забезпечують успішність його професійної діяльності та життєдіяльності в цілому. Отже, професійне самовдосконалення – це свідомий, цілеспрямований процес підвищення рівня своєї

професійної компетентності та розвитку професійних якостей відповідно до зовнішніх соціальних вимог, умов професійної діяльності та особистої програми розвитку [7, с. 250].

Прагнення до професійного самовдосконалення є вторинним щодо загальної мотивації професійної діяльності фахівця, ставлення особистості до професійних вимог. Адже передумовою професійного самовдосконалення є ставлення самого фахівця до вимог, що пред'явлені: якщо особистість має індивідуальне ставлення до професійної діяльності, то професійний розвиток не відбудеться. Тільки при свідомому прийнятті професійних вимог особистість буде відчувати потребу в самовдосконаленні, яка забезпечується механізмом постійного подолання внутрішніх протиріч між рівнем професійної готовності фахівця (Я-реальне професійне) та змодельованим її рівнем (Я-ідеальне професійне). Оскільки самовдосконалення – процес неперервний, такий що діалектично розвивається, – уявлення фахівця про Я-ідеальне професійне постійно змінюється, а вимоги до себе постійно зростають. Це зумовлює нескінченність процесу професійного самовдосконалення, його тривалість протягом професійного життя особистості.

Професійне самовдосконалення фахівця відбувається у двох взаємопов'язаних формах: самовиховання та самоосвіта, що доповнюють одна одну та визначають напрямки професійного зростання особистості. Самовиховання є активною, цілеспрямованою діяльністю особистості, метою якої є систематичне формування та розвиток у себе позитивних та усунення негативних якостей. Змістом самоосвіти є оновлення та вдосконалення професійних знань, умінь та навичок для досягнення найвищого рівня професійної компетентності.

Основними напрямками професійного самовдосконалення майбутніх викладачів-економістів вищих навчальних закладів визначені такі: 1) розвиток світоглядної та позиційної визначеності, моральності, розширення свого кругозору; 2) удосконалення професійних та організаторських якостей; 3) формування загальної, технічної, правової та педагогічної культури, естетичних та фізичних якостей; 4) постійне оновлення знань, удосконалення практичних навичок та вмій; 5) формування навичок самостійної роботи над собою, здатності до постійного самовдосконалення, усталеної мотивації професійного та особистісного розвитку; б) опрацювання вміння керувати власною поведінкою, потребами та почуттями, оволодіння методами та прийомами емоційно-вольової саморегуляції тощо [7, с. 252].

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином аналіз організаційно-методичних засад, на яких має базуватися сучасна система підготовки викладачів-економістів у ВНЗ, дає підстави зазначити, що магістратура є одним із основних місць в системі

вищої освіти що має забезпечувати підготовку науково-педагогічного персоналу для вищих навчальних закладів. У зв'язку з цим особливої уваги набуває проблема оновлення змісту та показників магістерської підготовки. важливим для розвитку мотивації професійного самовдосконалення викладача є постійний розвиток та вдосконалення самого освітнього середовища вищого навчального закладу, його технологічної, наукової, інформаційної бази. Також визначальною є кадрова політика освітньої установи, яка при ефективному стимулюванні (матеріальному, соціальному, кар'єрному, емоційному та ін.) професійного самовдосконалення майбутніх викладачів-економістів, створенні розвивального, рефлексивного освітнього середовища забезпечує успішність роботи над собою кожного її суб'єкта.

Відтак, розвиток мотивації професійного самовдосконалення майбутнього викладача-економіста вищого навчального закладу є необхідною умовою формування його професійної компетентності, а сама позитивна мотивація професійного самовдосконалення є системоутворювальною складовою його готовності до викладацької діяльності.

Список літератури

1. Гура О. І. Якість професійної підготовки педагогів у вищих навчальних закладах: проблемний аналіз // Ціннісні пріоритети освіти у XXI столітті: орієнтири та напрямки сучасної освіти: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. 2-5 жовтня 2005р., м. Луганськ. – Частина 2. – Луганськ : Альма-матер, 2005. – С. – 6 – 12.
2. Закон України Про вищу освіту / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 37-38, ст.2004
3. Інформаційний збірник Міністерства освіти України. – № 10 (1-32). – К.: “Педагогічна преса”, 1998. – 31с.
4. Магістратура в педагогічному університеті: из опыта проектирования магистерских программ. – СПб. : Образование, 1997. – 134 с.
5. Наказ Міністра освіти Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту) № 1/9 – 168 від 25.04.2001 р. // Інформаційний збірник Міністерства освіти України. – № 13 – К. : Педагогічна преса, 2001. – 32 с.
6. Попков В. А. Дидактика высшей школы / В. А. Попков, А. В. Коржувев. – М. : Издательский центр «Академия», 2004. – 192 с.
7. Психология и педагогика: Учебное пособие / под редакцией А. А. Бодалева, В. И. Жукова, Л. Г. Лаптева, В. А. Сластенина. – М. : Изд-во Института психотерапии, 2002. – 585 с.

References (transliterated)

1. Hura O. I. Yakist' profesiyanoi pidhotovky pedahohiv u vyshchyykh navchal'nykh zakladakh: problemnyy analiz // Tsinnisni priorytety osvity u XXI stolitti: oriyyentyry ta napryamky suchasnoyi osvity: Materialy II Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi. 2-5 zhovtnya 2005r., m. Luhans'k. – Part 2. – Luhans'k : Al'ma-mater, 2005. – P.6–12.
2. Zakon Ukrayiny Pro vyshchu osvitu / Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR), 2014, No. 37-38, P.2004
3. Informatsiyyny zbirnyk Ministerstva osvity Ukrayiny. – No.10 (1-32). – Kyiv: “Pedahohichna presa”, 1998. – 31pages.
4. Mahystratura v pedahohycheskom unyversytete: yz opyta proektyrovanyya mahysterskykh prohramm. – Saint Petersburg: Obrazovanye, 1997. – 134 pages.
5. Nakaz Ministra osvity Pro osvityno-kvalifikatsiyi rivni (stupenevu osvitu) No. 1/9 – 168 vid 25.04.2001 y. // Informatsiyyny

zbirnyk Ministerstva osvity Ukrainy. – No. 13 – Kyiv: “Pedagogichna presa”, 2001. – 32 pages.
6. Popkov V. A. Dydaktyka vysshey shkoly / V. A. Popkov, A. V. Korzhuev. – Moscow: Yzdatel'skyu tsentr «Akademya», 2004. – 192 pages.

7. Psikhologyya y pedahohyka: Uchebnoe posobyе / pod redaktsyey A. A. Bodaleva, V. Y. Zhukova, L. H. Lapteva, V. A. Slastenyna. – Moscow: Yzd-vo Ynstitutu psykhoterapyu, 2002. – 585 pages.

Надійшла (received) 27.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Організаційно-методичні засади професійної підготовки майбутніх викладачів-економістів у вищих навчальних закладах / Т. П. Приходько, О. Є. Шапран, І. М. Кобзева // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 140-144 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Организационно-методические основы профессиональной подготовки будущих преподавателей-экономистов в высших учебных заведениях / Т. П. Приходько, О. Е. Шапран, И. Н. Кобзева // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 140-144 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

Organizational and Methodical Principles of Teachers’ Professional Preparation of Intuitions of Higher Education // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 140-144 . Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Приходько Тетяна Павлівна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри педагогіки та корекційної освіти Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпро; тел.: 80676655613; e-mail: ptp-290677@rambler.ru.

Приходько Татьяна Павловна - кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики и коррекционного образования Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара, г. Днепр, тел.: 80676655613; e-mail: ptp-290677@rambler.ru.

Prikhodko Tatyana - candidate of pedagogical sciences, professor of pedagogy and correctional education department of the Oles Honchar Dnepr University, Dnepr; tel.: 80676655613; e-mail: ptp-290677@rambler.ru.

Шапран Ольга Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: 0507076526, e-mail: selena_mailbox@mail.ru

Шапран Ольга Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и маркетинга Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: 0507076526, e-mail: selena_mailbox@mail.ru

Shapran Olena Yevhenivna – Ph. D., Associate Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor of the Economy and Marketing Department; Kharkiv; tel.: (050) 7076526, e-mail: selena_mailbox@mail.ru

Кобзева Ірина Миколаївна – науковий співробітник, кафедра педагогіки та корекційної освіти Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, м. Дніпро; тел.: 80665564030, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru

Кобзева Ирина Николаевна - научный сотрудник, кафедра педагогики и коррекционного образования Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара, г. Днепр; тел.: 80665564030, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru

Kobzieva Irina – scientific worker of pedagogy and correctional education department of the Oles Honchar Dnepr University, Dnepr; tel.: 80665564030, e-mail: vetal.kobzev@mail.ru

Т. С. ШОВКОПЛЯС

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ –ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ЙОГО СПЛАТОЮ З БОКУ ДЕРЖАВИ

Метою статті є визначення та удосконалення теоретичних основ і науково-практичних рекомендацій, щодо розкриття сутності контролю за сплатою податку на прибуток підприємств в Україні. Ухилення від сплати податків стало настільки звичним і поширеним явищем, що податок на прибуток підприємств мінімізують не тільки окремі підприємства, а й деякі галузі народного господарства та фінансово-промислові групи. Вагомим джерелом наповнення бюджету залишається податок на прибуток підприємств, проте недосконалість законодавства та низький рівень державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів господарювання призводять до звуження бази оподаткування, зменшення податкових надходжень, нерівномірного та несправедливого податкового навантаження, порушення засад конкуренції, і гальмування розвитку економіки в цілому.

Ключові слова: фінансова сфера, національна економіка, податки, податок на прибуток, державний фінансовий контроль.

Целью статьи является определение и совершенствование теоретических основ и научно-практических рекомендаций относительно раскрытия сущности контроля за уплатой налога на прибыль предприятий в Украине и решения проблем, снижающих его фискальную эффективность. Уклонение от уплаты налогов стало настолько привычным и распространенным явлением, что налог на прибыль предприятий минимизируют не только отдельные предприятия, но и некоторые отрасли народного хозяйства и финансово-промышленные группы. Весомым источником наполнения бюджета остается налог на прибыль предприятий, однако несовершенство законодательства и низкий уровень государственного контроля за деятельностью субъектов хозяйствования приводят к сужению базы налогообложения, уменьшению налоговых поступлений, неравномерного и несправедливого налоговой нагрузки, нарушение принципов конкуренции, и торможения развития экономики в целом.

Ключевые слова: финансовая сфера, национальная экономика, налоги, налог на прибыль, государственный налоговый контроль.

The purpose of the article is to identify and improve the theoretical foundations and scientific and practical recommendations regarding the disclosure of the essence of control over the payment of corporate income tax in Ukraine and the solution of problems that reduce its fiscal efficiency and, as a consequence, require organizational and methodological improvement. Modern economic realities indicate shadow activity in all components of the economic processes of Ukraine.

Tax evasion has become so commonplace and widespread that the tax on the profit of enterprises is minimized not only by individual enterprises, but also by certain branches of the national economy and financial and industrial groups. A significant source of filling the budget remains the corporate profit tax, but the imperfection of legislation and the low level of state control over the activities of economic entities lead to a narrowing of the tax base, a reduction in tax revenues, uneven and unjust tax burden, violation of competition principles, and as a result of the slowdown in the development of the economy as a whole.

Keywords: financial sphere, national economy, taxes, profit tax.

Вступ. Можливість проведення державного фінансового контролю за сплатою податку на прибуток (Далі — ДФКСПП) витікає з наявності особливої контрольної функції фінансів, суспільне значення яких, полягає у забезпеченні економічних умов, щодо здійснення державного контролю за раціональним формуванням та використанням централізованих та децентралізованих грошових коштів. Система державного фінансового контролю України потребує вдосконалення у всіх його напрямках. Історично склалося, що у спадок адміністративно-командної системи управління економікою дістався більш розвинений сегмент фінансового контролю, спрямований на відстеження неефективного та нецільового витрачання бюджетних ресурсів. Натомість практично був відсутній контроль щодо дотримання законодавства та вилучення частки прибутку недержавного сектору економіки.

Аналіз досліджуваної проблеми. Думки науковців щодо прямого оподаткування є дискусійними. Одні є його прихильниками, оскільки вважають його найбільш справедливим, тому, що платниками є не споживачі, а отримувачі доходу. Крім того податок на прибуток вважають однією з найдосконаліших форм оподаткування доходів, тому, що він поєднує та замінює багато спеціальних податків.[1-6] Одночасно із власними перевагами прибутковому оподаткуванню характерно і ряд недоліків. А. Сміт висловлювався проти залучення капіталів як податкового джерела, оскільки в такому випадку зменшуються можливості розвитку виробництва. Узагальнюючи його погляди, І. Озеров писав: “Обкладати капітал — значить його знищити, тобто вбити курку, яка несе золоті яйця”. Разом з тим А. Сміт

був переконаний, що джерелом оподаткування повинні бути всі категорії доходу: земельна рента, прибуток, заробітна плата. А. Свірщевський зазначає, що проти оподаткування прибутку є два аргументи: перший - складність у визначенні точної величини промислових доходів у зв'язку з надзвичайною легкістю ухилення від оподаткування; другий - “налог на прибуток препятствует промышленнику и торговцу расширять произвольно пределы своей деятельности, так как он отнимает у них часть доходов, которую они могли бы сберечь и вложить в свои предприятия.”[7-8]

Викладення основного матеріалу дослідження. Однією з умов адміністрування податку на прибуток підприємств повинна бути висока ефективність контролю за його сплатою з боку держави. Термін “контроль” з етимологічного погляду має латинське походження, утворене шляхом сполучення слів: *gola*, що означає: згорток паперу із записам, документ, та *contra*, тобто протиставлення, яке висувається проти тверджень, що містяться у цьому документі. Термін “*controla*” слід тлумачити як порівняння (зіставлення чи протиставлення) кількох тверджень, але аналіз поняття “контроль” як просте “порівняння” не зовсім збігається із зрозумілим, навіть на побутовому рівні значенням цього слова. Головна визначальна риса контролю це можливість привести фактичний стан підконтрольного об'єкта з нашими уявленнями, тобто не просто спостереження і аналіз, а конструктивна дія.

У процесі державного регулювання економіки у будь-якій країні провідне місце належить фінансам, як економічним відносинам, що виникають між державою, юридичними та фізичними особами. Елементом регулювання економікою виступає фінансовий контроль. Фінанси, як і будь-яка інша фінансова категорія, не реалізуються без участі людей. Тому фінансовий контроль є практичним використанням контрольної функції фінансів і складовою управлінської діяльності держави.

Згідно з Лімською декларацією керівних принципів контролю [9,10,11], контроль не самоціль, а невід'ємна частина системи регулювання, метою якої є виявлення відхилення від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності і економії використання матеріальних ресурсів на більш ранній стадії для того, щоб мати можливість вжити коригуючих заходів, а в окремих випадках — притягнути до

відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну державі шкоду, або здійснити заходи для запобігання чи скорочення порушень у майбутньому. Так Шевлоков В.З. вважає, що контроль - це основна складова управлінського циклу, що дозволяє побудувати адекватну модель дії прийнятих рішень на керований об'єкт, а при виявленні відхилень встановити їх причини і здійснити необхідну корекцію даної моделі, а також встановити міру надійності інформаційної системи. Для того, щоб ефективно виконувати цю функцію управління, контроль повинний бути інтерактивним, тобто він не повинний обмежуватися виявленням відхилень від очікуваних показників. Якісний бік державного фінансового контролю досягається за рахунок реалізації інформаційної, профілактичної та мобілізуючої функцій.

Інформаційна функція зводиться до того, що отримана в процесі здійснення ДФК інформація повинна бути основою для ухвалення відповідних управлінських рішень, вжиття корегувальних заходів.

Профілактична функція ДФК полягає у виявленні умов, що сприяють порушенням правил, а також до притягнення винних осіб до відповідальності.

Мобілізуюча функція ДФК передбачає усунення об'єктом господарювання наслідків допущених фінансових порушень, умов, що їм сприяли, та розробку організаційно - правових заходів з недопущення фінансових порушень на інших об'єктах державного регулювання економіки. З наведених вище інформаційної та профілактичної функцій впливає можливість здійснення зворотного зв'язку, що також доцільно розглядати як функцію ДФК.

ДФК за сплатою податку на прибуток посідає чільне місце у складі державного фінансового контролю за сплатою податків. Тоді як фінансовий контроль в сучасних умовах спрямовано на розвиток суспільного і приватного виробництва, його належна та чітка організація дозволяє не тільки вирішувати питання адміністрування податку на прибуток підприємств, а й здійснювати глибокий аналіз та оцінку системи державного управління у різних сферах економічної діяльності. Натомість недосконала система ДФК за оподаткуванням прибутків підприємств призводить до функціонування на високому рівні тіньової економіки, неконтрольованого обігу величезних обсягів товарів, робіт, послуг, зруження бази оподаткування, зниження потенційних

надходжень з інших податків. Зазначене підтверджує вихід державного фінансового контролю за сплатою податку на прибуток підприємств за рамки відповідного напрямку податкового контролю, відносить його на рівень складової державного управління фінансами та регулювання економіки.

Висновки. Передумовами виникнення недоліків системи ДФКСПП є відсутність на належному рівні попереднього контролю, аудиту ефективності, що робить неможливим саморегулювання та розвиток. Недоліки системи ДФКСПП проявляються недосконалістю організаційної та якісної сторони реалізації контрольних заходів, можливість здійснення яких зумовлена наявністю відповідних державних інституцій, кадровому, матеріальному та методологічному забезпеченню, наявністю законодавчих норм, що встановлюють правила фінансової діяльності та контролю. Для усунення недоліків системи необхідний науковий пошук для побудови гнучкої системи ДФКСПП, здатної до виявлення, аналізу, відпрацювання та мінімізації ризиків несплати податку на прибуток. Головним елементом цієї системи має бути центр, відповідальний за упорядкування наявної інформації, аналізу та запропонування пропозицій, щодо усунення недоліків і розвитку контролюючої системи. На підставі вищенаведеного можемо дійти висновку, що ДФКСПП є новим напрямом наукового пошуку. Необхідність його здійснення зумовлена значним фіскальним потенціалом, відносною легкістю ухилення від сплати податку на прибуток, яке вимагає додаткових регулятивних заходів контролю з боку держави. Крім того, прибуток є чи не найголовнішим індикатором діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, тому у державному регулюванні економіки ДФКСПП повинен бути одним з інструментів, щодо реалізації економічної політики держави. Водночас спотворені показники фінансово-господарської діяльності через поширеність способів уникнення від сплати податку на прибуток і недовість контрольних заходів негативно впливатимуть на прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. *Адамс Р.* Основы аудита / *Адамс Р.* [пер. с англ.]; под ред. Я.В. Соколова. М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. - 398 с.
2. Актуальные проблемы налоговой политики в условиях модернизации экономики: опыт Украины и Белоруссии : [монография] / ред.: С.В. Онышко; Нац. ун-т гос. налог.

- службы Украины, Н.-и. центр по пробл. налогообложения, Белорус. гос. экон. ун-т. Ирпень, 2007. 394 с.
3. *Антипов В.І.* Тиньова економіка та економічна злочинність : світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретико-методологічне узагальнення) : моногр. / *В.І. Антипов.* – Вінниця : ДП ДКФ, 2006. - 1040 с.
4. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / [*Бутинець Ф.Ф., Усач Б.Ф., Виговська Н.Г. та ін.*] – Житомир : П.П. „Рута”, 2001. – 146 с.
5. *Басанцов І.В.* Державний фінансовий контроль : регіональні аспекти / *Басанцев І.В.* – К. : Видавничий дім "Корпорація", 2006. – 234 с.
6. *Воронкова О.М.* Становлення та розвиток податкової системи України / *О.М. Воронкова* // Економіка : Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". 2000. № 45. С.16-18.
7. *Головань М.М.* Державний фінансовий контроль і його реформування / *М.М. Головань* // Фінанси України. 2003. № 9. С. 133-140.
8. Діяльність податкової служби України за 2008 рік : стат. зб. Розділ 1 : Про результати роботи підрозділів державної податкової служби України – К., 2009. – 75 с.
9. *Десятнюк О.М.* Управління податковими ризиками нова парадигма розбудови податкової системи України / *О.М. Десятнюк* // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. 2007. №606. С. 355-361. – (Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку).
10. *Захаров В.Б.* Основи системного аналізу об'єктів і процесів / *В.Б. Захаров.* – К. : КНУБА, 2000. – 95 с.
11. Збірник. Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev.1.1–2002) ; [В. Анісімов (розроб.)]. – Офіц. вид.– К. : Держспоживстандарт України, 2006. – V, 192 с.

References (transliterated)

1. *Adams R. Osnovy audy'ta / Adams R.* [per. s angl.]; *pod red. Ya.V. Sokolova. M. : Audyt, YuNYTY*, 1995. 398 s.
2. *Aktual'nye problemy nalogovoj polityky` v uslovy'ax moderny'zacy` ekonomy'ky` : opyt Ukrayny` y` Belorussy`y` : [monografy`ya] / red.: S.V. Onyshko; Nacz. un-t gos. nalog. sluzhby Ukrayny, N.-y`. centr po probl. nalogoblozheny`ya, Belarus. gos. ekon. un-t. Yrpen`*, 2007. 394 s.
3. *Anty`pov V.I. Tin`ova ekonomika ta ekonomichna zlochy`nnist` : svitovi tendencyi, ukrayins`ki realiyi ta pravovi zasoby` kontrolyu (teorety`ko-metodologichne uzagal`nennya) : monogr. / V.I. Anty`pov.* – Vinny`cya : DP DKF, 2006. 1040 s.
4. *Audy`t i reviziya pidpry`emny`cz`koyi diyal`nosti / [Buty`necz` F.F., Usach B.F., Vy`govs`ka N.G. ta in.] – Zhy`tomyr` : P.P. „Ruta”, 2001. – 146 s.*
5. *Basanczov I.V. Derzhavny`j finansovy`j kontrol` : regional`ni aspekty` / Basancev I.V.* – K. : Vy`davny`chuy`j dim "Korporaciya", 2006. – 234 s.
6. *Voronkova O.M. Stanovlennya ta rozvy`tok podatkovoyi sy`stemy` Ukrayiny` / O.M. Voronkova* // *Ekonomika : Visny`k Ky`yivs`kogo nacional`nogo univ`ersy`tetu imeni Tarasa Shevchenka. K.: Vy`davny`cho-poligrafichny`j centr "Ky`yivs`ky`j univ`ersy`tet".* 2000. # 45. S.16-18.
7. *Golovan` M.M. Derzhavny`j finansovy`j kontrol` i jogo reformuvannya / M.M. Golovan`* // *Finansy` Ukrayiny`*. 2003. # 9. S. 133-140.

8. Diyal'nist` podatkovoyi sluzhby` Ukrainy` za 2008 rik : stat. zb. Rozdil 1 : Pro rezul'taty` roboty` pidrozdiliv derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby` Ukrainy` – K., 2009. – 75 s.
9. Desyatnyuk O.M. *Upravlinnya podatkovymu` ry`zky`kamy` nova parady`gma rozbudovy` podatkovoyi sy`stemy` Ukrainy`* / O.M. Desyatnyuk // *Visnyk Nacional'nogo universy`tetu „L`vivs`ka politexnika”*. 2007. #606. S. 355-361. – (Seriya : *Menedzhment ta pidpry`yemny`ctvo v Ukraini : etapy` stanovlennya i problemy` rozvy`tku*).
10. Zaxarov V.B. *Osnovy` sy`stemnogo analizu ob'yektiv i procesiv* / V.B. Zaxarov. – K. : KNUBA, 2000. – 95 s.
11. Zbirny`k. *Klasyfikaciya vy`div ekonomichnoyi diyal`nosti (NACE, Rev.1.1–2002)* ; [V. Anisimov (rozrob.)]. – *Oficz. vy`d.*– K. : *Derzhspozhy`vstandart Ukrainy`*, 2006. – V, 192 s.

Надійшла (received) 27.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Податок на прибуток підприємств – проблеми контролю за його сплатою з боку держави / Т. С. Шовкопляс // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 145-148 . Бібліогр. 11 назв. – ISSN 2519-4461.

Налог на прибыль предприятий – проблемы контроля его оплаты со стороны государства / Т. С. Шовкопляс // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 145-148 . Библиогр.: 11 названий. – ISSN 2519-4461.

Corporate income tax - the problem of controlling its payment by the state / Т. S. Shovkoplyas // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 145-148 . Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шовкопляс Тетяна Семенівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», кафедра економічного аналізу та обліку, старший викладач. (050) 713-02-45, e-mail tssh25@ukr.net

Шовкопляс Татьяна Семеновна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», кафедра экономического анализа и учета, старший преподаватель. (050) 713-02-45, e-mail tssh25@ukr.net

Shovkoplyas Tetiana Semenovna - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Department of the Economic Analysis and Accounting, senior lecturer. (050) 713-02-45, e-mail tssh25@ukr.net

УДК 338.12.017

Н.П. ГОРБУНОВ, О.Н.ЯЦЕНКО**КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ – ОСНОВА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ**

Сегодня украинский агропромышленный сектор и пищевая промышленность получили уникальную возможность масштабного выхода на европейский рынок. Однако в данном направлении существует много препятствий и ограничений, связанных, прежде всего, с европейской нормативной базой, качеством и безопасностью продукции АПК.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, качество и безопасность продуктов питания, продукция сельского хозяйства, экспорт, агропромышленный комплекс.

Сьогодні український агропромисловий сектор і харчова промисловість отримали унікальну можливість масштабного виходу на європейський ринок. Проте в даному напрямку існує багато перешкод та обмежень, пов'язаних, насамперед, з європейською нормативною базою, якістю і безпекою продукції АПК.

Ключові слова: продовольча безпека, якість і безпека продуктів харчування, продукція сільського господарства, експорт, агропромисловий комплекс.

Today Ukrainian agricultural sector and food industry got a unique opportunity for large-scale access to the European market. However, in this direction there are many obstacles and limitations, primarily with the European regulatory framework, the quality and safety of agricultural products. The main purpose of the economic development of any state is to ensure a decent standard of living and high level of prosperity of the nation. A significant place in the solution of this problem takes the safety and quality of food products that determine the health of the population.

Keywords: food safety, quality and food safety, production agriculture, export, agro-industrial complex.

Введение. Главной целью развития экономики любого государства является обеспечение достойного уровня жизни населения и высокого уровня благосостояния нации. Значительное место при решении этой проблемы занимает безопасность и качество продовольственной продукции, определяющими здоровье населения, учитывая, что свыше 70% всех загрязнителей поступают в организм человека с продуктами питания. Важность этого вопроса была подчеркнута и Второй Международной конференцией по вопросам питания (ICN2), проведенной в Риме в ноябре 2014 года.

Цель исследования. Анализ экспортного потенциала продукции АПК. Влияние на экспорт состояния качества и безопасности продукции. Поиск путей и инструментов обеспечения продовольственной безопасности и качества продуктов питания.

Материалы исследования. Экономика Украины на 50% зависит от экспорта, а почти треть нашего экспорта — продукция сельского хозяйства. (Каждый третий доллар от экспорта в Европу Украина зарабатывает на продукции сельского хозяйства), поэтому вопрос качества и безопасности продуктов питания предполагает вывод отечественной пищевой промышленности на совершенно другой качественный уровень, согласно которому уже давно работают экономически развитые страны Европы и мира. Между Украиной и ЕС с 1 января 2016 года в полном объеме заработала зона свободной торговли, предусмотренная соглашением об ассоциации. Европейский Союз – большой и перспективный рынок для аграрного сектора Украины, который включает в себя двадцать восемь государств и около полумиллиарда потребителей.

Первый год сотрудничества, в соответствии с соглашением, принес положительные результаты. Экспорт украинской аграрной продукции государствам-членам Евросоюза за 2016 год увеличился на \$68,2 млн. и составил \$4,12

миллиардов. В 2015 году экспорт продукции украинского АПК составлял \$4,06 млрд. Украина по итогам 2016 г. полностью закрыла квоты на беспошлинный экспорт в ЕС меда, сахара, круп и муки, солода и пшеничной клейковины, обработанных томатов, виноградного и яблочного сока, групп зерновых: пшеницы, овса, кукурузы и ячменя и основную квоту по мясу птицы. Отмечается, что всего в 2016 г. было полностью использовано квот по 11 группам товаров, что свидетельствует о значительном ускорении закрытия, ведь в 2015 году было выбрано по 8 группам товаров, в 2014 г. – по 6 группам. В 2016 году количество украинских предприятий, которые имеют право экспорта на рынки ЕС, составляло 277. Из них 97 – предприятия производящие продукты питания. В январе 2017 года такое право получили еще 5 новых предприятий, которые занимаются производством продуктов питания. И только в январе за пределы Украины было реализовано всей продукции пищевой перерабатывающей промышленности на сумму 8,68 млрд. грн.

Одним из перспективных регионов в мире будущего экспорта украинской сельскохозяйственной продукции являются государства АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии). В ее состав входят: Индонезия, Малайзия, Сингапур, Филиппины, Бруней, Вьетнам, Лаос, Камбоджия. Экономика этих государств сегодня седьмая по размерам экономик мира. По прогнозам к 2050 году она будет четвертой. Рост агроэкспорта в эти государства за первый квартал 2016 года составил 64% и принес нашим экспортерам \$183 млн.

Министерство аграрной политики и продовольствия Украины продолжает поиск и открытие новых рынков сбыта. Так, осуществляются переговоры по доступу украинской продукции в Китайскую Народную Республику, Иорданию, Сербию, Египет, Японию, Канаду, Сингапур, Корею, США.

© Н.П. Горбунов, О.Н.Яценко, 2017

Согласно выводам ФАО (FAO – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН), Украина отнесена к числу государств, которые в перспективе могут стать мировыми продовольственными донорами. При условии восстановления и развития оросительных систем, Украина будет иметь возможности для наращивания производства зерна до 100 млн. т в год и для увеличения продовольствия в объемах, достаточных для 400-500 млн. человек. Учитывая значительные потенциальные возможности Украины в производстве сельскохозяйственной продукции, вопрос обеспечения ее продовольственной безопасности и качества приобретает не только национальное, но и международное значение, поскольку этот вопрос аграриями Украины, на данный момент, остается нерешенным. За 2016 год квоты на беспошлинную торговлю с ЕС не были выбраны в полном объеме по следующим причинам:

- на сегодняшний день в Украине недостаточно сертифицированных предприятий, способных обеспечить выполнение объемов экспорта по квотам;
- продукция украинских производителей в основном не соответствует санитарным и фитосанитарным нормам, а также стандартам качества, предъявляемым к данным товарам в ЕС;
- несоответствие государственной системы контроля качества продуктов санитарным и фитосанитарным нормам ЕС;
- отсутствие государственных программ и институций по развитию сельскохозяйственного производства.

Среди основных проблем, которые составляют прямую угрозу продовольственной безопасности Украины, сдерживают ее экспортный потенциал и препятствуют росту конкурентоспособности продукции и предприятиям АПК можно назвать:

- низкий уровень технологической оснащенности большинства аграрных и перерабатывающих предприятий;
- несовершенство отечественной законодательной и нормативно-правовой базы в сфере регулирования вопросов качества продуктов питания;
- неэффективный механизм интеграции между аграрными производителями, перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями;
- значительный диспаритет ценовых отношений в национальной экономике, в частности в АПК;
- несовершенство рыночной инфраструктуры и наличие значительного количества посредников;
- низкоэффективная система государственной поддержки отечественного АПК;
- низкий уровень развития инновационных процессов на предприятиях агропромышленного комплекса;
- дефицит квалифицированных кадров;
- низкий уровень платежеспособности большинства населения страны.

Основными причинами, влияющими на низкое качество сельскохозяйственной продукции, являются: плохое качество сырья, неверное обращение с сырьем, изменения в формуле продукции, изменения в процессе производства продукции, перекрестное загрязнение, несоответствующая уборка и чистка, несоответствующее обслуживание, добавление неправильных компонентов. При этом важно отметить, что отклонение от норм может

произойти на любом этапе производственно-сбытовой цепи.

Традиционные методы контроля, используемые при выпуске пищевой продукции, не всегда могут обеспечить оперативное реагирование на происходящее. Проведенный по окончании процесса контроль, может не обеспечивать достаточной уверенности в безопасности всей продукции. Ретроспективное микробиологическое исследование также не всегда может дать такую уверенность. Поэтому, целесообразно использовать превентивную систему управления и контроля для процессов, которые охватывают: входящие материалы, обработку, упаковку, хранение, распределение и реализацию. Такой системой является система HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point – анализ рисков и критические контрольные точки) – система обеспечения безопасности пищевых продуктов, предусматривающая систематическую идентификацию, оценку и управление опасными факторами, существенно влияющими на безопасность продукции. Базовыми первоисточниками, определяющими принципы системы HACCP во всем мире, являются руководящие документы Комиссии ООН «Кодекс Алиментариус» (Joint FAO/WHO Codex Alimentarius Commission – Объединенная комиссия Организации продуктов питания и сельского хозяйства и Мировой организации здравоохранения).

Рекомендации Кодекса Алиментариус, касающиеся большинства элементов, воздействующих на безопасность продукции, были признаны ориентиром для международных требований по безопасности продукции, и отправной точкой для требований на национальном уровне. Поэтому принципы построения системы HACCP приняты в 120 странах мира или отражены в гармонизированных национальных стандартах.

Система HACCP является эффективным орудием управления, которое используется для защиты предприятия (торговой марки) при продвижении на рынке пищевых продуктов и защите производственных процессов от биологических (микробиологических), химических, физических и других рисков загрязнения и строится на принципах:

1) определение опасных факторов и анализа опасностей. Идентификация опасных факторов и оценка рисков, которые сопряжены с производством продуктов питания, начиная с получения сырья до конечного потребления, включая все стадии жизненного цикла продукции (обработку, переработку, хранение и реализацию) с целью выявления условий возникновения потенциального риска (рисков) и установления необходимых мер для их контроля;

2) определение критических контрольных точек (ККТ). Идентификация этапов, операций и процедур производства пищевых продуктов, охватывающих поставку сырья, подбор ингредиентов, переработку, хранение, транспортирование, складирование и реализацию, которые могут контролироваться организацией для устранения опасного фактора и/или снижения риска до приемлемого уровня;

3) определение критических пределов. Установление в документах и соблюдение предельных значений параметров для подтверждения того, что критическая контрольная точка находится под контролем;

4) создание системы мониторинга для ККТ. Разработка системы мониторинга, позволяющая

обеспечить контроль критических контрольных точек на основе планируемых мер или наблюдений;

5) определение мер для устранения несоответствий, которые необходимо предпринимать, если результаты мониторинга свидетельствуют о нарушении критических пределов или отсутствии контроля в ККТ. Разработка корректирующих действий и применение их в случае отрицательных результатов мониторинга;

6) установление процедур верификации системы HACCP для подтверждения ее функционирования. Разработка процедур проверки, которые должны регулярно проводиться для обеспечения результативного функционирования системы HACCP;

7) фиксирование результатов функционирования системы HACCP. Документирование всех процедур системы, форм и способов регистрации данных, относящихся к системе HACCP.

Принципы системы HACCP являются неотъемлемой частью международного стандарта ISO 22000:2005 «Food safety management systems - Requirements for any organization in the food chain» (Системы управления безопасностью пищевых продуктов – требования к любым организациям пищевой цепи), который стал наиболее признанным в мире нормативным документом, устанавливающим требования к системам менеджмента безопасности пищевой продукции.

Требование по применению системы HACCP при производстве пищевых продуктов поддерживается и украинским законодательством. Еще в 2002 году, в существующей на тот момент редакции Закона Украины «О качестве и безопасности пищевой продукции и продовольственного сырья», впервые в Украине было установлено требование по поэтапному переходу производителей пищевых продуктов к применению превентивной системы внутреннего контроля на основе принципов HACCP. Приказом Министерства аграрной политики и продовольствия Украины от 01.10.2012 г. № 590 были разработаны и утверждены «Требования по разработке, внедрению и применению постоянно действующих процедур, основанных на принципах Системы управления безопасностью пищевых продуктов (HACCP)» (документ вступил в силу 02.05.2013 г.). Законом № 4179а «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины о продуктах питания», который вступил в силу с 20 сентября 2016 года определено, что предприятия с высокой степенью риска обязаны внедрить систему HACCP до 2017 года, а со средней и малой – до 2018-2019 гг. Закон предусматривает гармонизацию законодательства Украины с законодательством ЕС в сфере безопасности и качества продуктов питания. Сегодня в Украине действует национальный стандарт ДСТУ 4161-2003 системы управления безопасностью продуктов питания и стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 (идентичный ISO 22000:2005), которые реализовывают требования Директивы ЕС 93/43 и Codex Alimentarius Food Hygiene Basic Texts.

Украинский агропромышленный сектор и пищевая промышленность получили уникальную возможность масштабного выхода на европейский рынок. Однако в данном направлении существует много препятствий и ограничений, связанных, прежде всего, с европейской нормативной базой. Поэтому приведем ниже наиболее распространенные международные стандарты и процедуры, с которыми украинскому производителю

придется сталкиваться при выходе на европейский рынок.

1. Международный стандарт ISO 22000 предназначен для всех типов организаций в пищевой цепи с целью внедрения менеджмента безопасности пищевых продуктов (FSMS).

2. FSSC 22000 - это схема сертификации для производителей пищевых продуктов, которая принадлежит Фонду сертификации безопасности пищевых продуктов.

3. Global Food Safety Initiative (GFSI) – Глобальная инициатива по пищевой безопасности. Сегодня GFSI объединяет всех ведущих участников мирового рынка: 20 крупнейших производителей (Nestle, Danon и др.) как и 20 крупнейших торговых сетей (Carrefour, Tesco, ICA, Metro Cash&Carry, Migros, Ahold, Wal-Mart, Delhaize) составляют «ядро» Глобальной инициативы по пищевой безопасности. GFSI разработала специальную методику, которая позволяет предприятию поэтапно, с минимальными затратами навести порядок на производстве и открывает новые возможности для роста бизнеса и его выхода на международные рынки через всемирные торговые сети. Эта методика получила название Программа GFSI «Глобальные рынки».

4. International Food Standard (IFS) – Международный стандарт для пищевых продуктов. Является стандартом для проведения аудита розничных и оптовых поставщиков и производителей фирменных продуктов питания производителей.

5. British Retail Consortium (BRC) – стандарт Британского консорциума розничной торговли. Описывает требования к безопасности пищевых продуктов, качеству и производственным процессам, соответствие которым должен обеспечить производитель, чтобы выполнять требования законодательства и защиты прав потребителей.

6. Organic – сертификация производителей органических продуктов. Основными стандартами являются Регламент ЕС 834/2007 и Государственная органическая программа США - National Organic Program (NOP). Требования Organic включают в себя комплекс нормативных документов по выращиванию, хранению, обработке, упаковке и транспортировке продукции без использования синтетических химикатов.

7. GLOBALGAP – подтверждение надлежащей практики рыбоводства, сельского хозяйства и гарантия выхода на рынки

8. СТАНДАРТ GMP+ – сертификация безопасности и качества кормов. Стандарты GMP+ были разработаны с целью гармонизации требований к кормам для обеспечения их качества и безопасности на всех этапах продовольственной цепи.

9. СТАНДАРТ FAMI-QS – СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОРМОВ И ПРЕМИКСОВ – разработан Европейской Ассоциацией производителей кормовых добавок. FAMI-QS рассматривает вопросы безопасности, соответствия и качества кормов для животных, основываясь на Европейских нормативах для кормов. Стандарт рассматривает системы менеджмента качества и безопасности кормов, прослеживаемость, нормативное соответствие продукции и ряд других вопросов.

10. Международный стандарт EN 15593 – изложены требования по безопасности упаковки для продуктов питания.

Однако в данный момент внедрение систем управления безопасностью пищевых продуктов на основе принципов HACCP на украинских предприятиях происходит чрезвычайно медленно. Причинами такой неторопливости являются как объективные факторы, связанные с упадком аграрного сектора Украины, устаревшей инфраструктурой значительного количества украинских предприятий и отсутствием четкой государственной политики в вопросе стимулирования внедрения систем, так и субъективные факторы, которые связаны с менталитетом населения в целом, а так же руководства и персонала предприятий в частности.

Выводы. Сегодня украинский агропромышленный сектор и пищевая промышленность получили уникальную возможность масштабного выхода на европейский рынок. Однако в данном направлении существует много препятствий и ограничений. На современном этапе решение проблемных аспектов возможно только при условии взаимодействия всех элементов отечественного АПК: государственных институтов управления, агропроизводителей, предприятий промышленной переработки, торговых организаций. Основой повышения уровня жизни населения и показателей конкурентоспособности сельскохозяйственного сырья и продуктов питания должна стать инвестиционно-инновационная модель развития всех сфер АПК Украины. Приоритетную поддержку государства целесообразно сосредоточить на реализацию проекта Продовольственной стратегии Украины на период до 2020г. Необходимо постепенно перестраиваться с сырьевого экспорта на продажи сельхозпродукции с большей добавленной стоимостью. Работу по обеспечению качества и безопасности продукции АПК организовать на преимуществах от

внедрения систем менеджмента, построенных на основе принципов HACCP. Чтобы системы заработали, гарантируя защиту потребителю и поддерживая развитие продовольственного бизнеса в Украине, необходимо обеспечить имплементацию принятых законодательных документов., иначе их ждет судьба Конституции Филиппа Орлика, которая стала прорывом политико-философской и правовой мысли в XVIII столетии, но так и не стала главным законом.

Список литературы:

1. Бурдейная Н. Н. Продовольственная безопасность Украины и проблемы ее обеспечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://xn-e1aaajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/626>.
2. Статистические сборники министерства финансов, экономики, аграрной политики и продовольствия Украины за 2009-2016гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа : https://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/publ1_r.htm.
3. В. М. Новиков, О. А. Никитюк Особливості моделі системи управління безпекою харчових продуктів за ISO 22000:2005 та необхідність впровадження стандартів ISO серії 22000 в Україні. офіційний сайт ЧП Новиков В.В., <http://www.novikov.biz.ua>
4. Новойтенко И. В. Проблемы регулирования качества продукции в Украине // Молодой ученый, 2013. – №8. – С. 229-232.

References (transliterated)

1. Burdeynaya N. N. Prodovolstvennaya bezopasnost Ukrainy i problemy ee obespecheniya [Elektronnyiy resurs]. – Rezhim dostupa : <http://xn-e1aaajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/626>.
2. Statisticheskie sborniki ministerstva finansov, ekonomiki, agrarnoy politiki i prodovolstviya Ukrainy za 2009-2016gg. [Elektronnyiy resurs] – Rezhim dostupa : https://ukrstat.org/druk/publicat/kat_r/publ1_r.htm.
3. V. M. Novikov, O. A. Nikityuk OsoblivostI modeli sistemi upravlnnya bezpechnlstyu harchovih produktiv za ISO 22000:2005 ta neobhldnlst vprovadzheniya standartiv ISO seriyi 22000 v UkraYinI. ofitsIyniy sayt ChP Novikov V.V., <http://www.novikov.biz.ua>
4. Novoytenko I. V. Problemy regulirovaniya kachestva produktii v Ukraine // Molodoy ucheniy, 2013. – #8. – S. 229-232.

Поступила (received) 27.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Якість і безпека продуктів харчування – основа експортного потенціалу України / Н.П. Горбунов, О. Н.Яценко // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 149-152 . Бібліогр. 4 назв. – ISSN 2519-4461.

Качество и безопасность продуктов питания – основа экспортного потенциала Украины / Н.П. Горбунов, О.Н.Яценко // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 149-152 . Библиогр.: 4 названий. – ISSN 2519-4461.

Quality and food safety is the basis of the export potential of Ukraine / N. P. Gorbunov, O. N. Yatsenko // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 149-152 . Bibliogr.: 4 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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;

Яценко Олександр – студент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Яценко Александр – студент Национального технического университета «Харьковский политехнический институт»

Yatsenko Olexander - student of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

УДК 316.624 : [159.9 : 331.101.3]

П.Г. ПЕРЕРВА**КОМПЛАЕНС-ПРОГРАММА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ**

В статье проведен наукометрический анализ термина «комплаенс», который используется для обозначения непрерывных усилий организации соблюдать все локальные и иностранные законы, регулирования и правила, применимые к ее деятельности, в том числе собственные внутренние корпоративные политики и процедуры. Многие годы комплаенс придавали особое значение исключительно в отраслях, которые традиционно жестко регулируются, таких как здравоохранение и финансовые услуги. Однако, после вступления в силу антикоррупционного законодательства в Украине все отрасли стали регулироваться достаточно жестко, и для каждого юридического лица (или подразделения) возникла необходимость в жестком мониторинге соблюдения промышленными предприятиями бесчисленных действующих законов, правил и регулирований. В конечном счете, суть надежной комплаенс-программы не только в том, чтобы избегать расследований, но большей частью в формировании этической среды, в которой бизнес будет процветать.

Ключевые слова: комплаенс, программа, риски, контроль, принципы, определения, предприятия

У статті проведено наукометричний аналіз терміна «комплаенс», який використовується для позначення безперервних зусиль організації дотримуватися всі локальні та іноземні закони, регулювання і правила, застосовні до її діяльності, в тому числі власні внутрішні корпоративні політики і процедури. Багато років служби надавали особливого значення виключно в галузях, які традиційно жорстко регулюються, таких як охорона здоров'я та фінансові послуги. Однак, після вступу в силу антикорупційного законодавства в Україні всі галузі стали регулюватися досить жорстко, і для кожної юридичної особи (або підрозділу) виникла необхідність в жорсткому моніторингу дотримання промисловими підприємствами незліченних діючих законів, правил та регулювань. Зрештою, суть надійної комплаенс-програми не тільки в тому, щоб уникати розслідувань, але здебільшого у формуванні етичної середовища, в якій бізнес буде процвітати.

Ключові слова: комплаенс, програма, ризики, контроль, принципи, визначення, підприємства

The article gives a scientific analysis of the term «compliance» is used to denote the continuous efforts of the organization to comply with all applicable domestic and foreign laws, regulations and rules applicable to its activities, including its own internal corporate policies and procedures. For many years compliance was of great significance only in industries that have traditionally heavily regulated, such as healthcare and financial services. However, after the entry into force of the anti-corruption legislation in Ukraine in all industries have been regulated tightly enough, and for each legal entity (or unit) there was a need for tight monitoring of compliance with industrial enterprises of the countless existing laws, rules and regulations. Ultimately, the essence of a robust compliance program is not only to avoid investigation, but for the most part in the formation of the ethical environment in which business can thrive.

Keywords: compliance, programme, risk, control, principles, definitions, enterprises

Введение. Термин «комплаенс» появился в нашей стране с приходом на украинский рынок дочерних компаний западных финансовых структур, для которых эта функция является законодательно необходимой и, потому, хорошо сформированной [1-2]. COMPLIANCE-программа является неотъемлемой частью деятельности западных промышленных корпораций, а ее основной целью является минимизация правовых и репутационных рисков, возникающих в результате нарушения профессиональных и этических стандартов.

Несмотря на то, что в украинском законодательстве в настоящее время явно отсутствует этот краткий термин «комплаенс», в профессиональной среде понятие «комплаенс» давно устоялось (прежде всего, на фондовом рынке, но также и в банках). Кроме того, центральный банк Украины, не вводя комплаенс, как единую систему, в деловой оборот, постепенно знакомит банковское сообщество с его элементами. В настоящее время центральный банк Украины продолжает позитивную практику распространения рекомендаций, базирующихся на документах, разработанных Базельским комитетом по банковскому надзору.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, которые находятся в сфере комплаенса, рассматривали многие ученые [1-24], среди них Беляев Ю.К., Бондаренко Ю., Гладенко И. В., Ильяшенко С. Н., Кириллов Р.А., Косенко О. П., Коциски Д., Малыхин Д.В., Побережая Н. Н., Савенкова О. Н., Старостина А. А., Плотников В. А., Товажнянский, Шалимова М.А. и др. Вместе с тем, практически не разработанными остаются вопросы

адаптации основных положений комплаенса в практику работы отечественных промышленных предприятий. Данное положение определяет важность и актуальность такой работы.

Цель исследования. Основной задачей статьи является изучение сущности и задач комплаенс-программы, как нового направления в экономической и управленческой деятельности промышленных предприятий нашей страны.

Изложение основного материала. COMPLIANCE (англ. compliance — согласие, соответствие; происходит от глагола to comply — исполнять) — в переводе с английского означает действие в соответствии с запросом или указанием; повиновение (англ. compliance is an action in accordance with a request or command, obedience). «COMPLIANCE» представляет собой соответствие конкретных действий предприятия (организации) в целом, отдельного коллектива или работника любого ранга каким-либо внутренним или внешним требованиям (законам, стандартам, нормам, положениям и т.п.).

Под соответствием подразумевается часть системы управления/контроля в организации, связанная с рисками несоответствия, несоблюдения требований законодательства, нормативных документов, правил и стандартов надзорных органов, отраслевых ассоциаций и саморегулируемых организаций, кодексов поведения и т.д. Такие риски несоответствия в конечном итоге могут проявляться в форме применения юридических санкций или санкций регулирующих органов, финансовых или

репутационных потерь как результат несоответствия законам, общепринятым правилам и стандартам.

Соответствие законам, правилам и стандартам в сфере комплаенса обычно касается таких вопросов, как соблюдение надлежащих стандартов поведения на рынке, управление конфликтами интересов, справедливое отношение к клиентам и обеспечение добросовестного подхода при консультировании клиентов. К сфере комплаенса относятся также специфические области, такие как: противодействие легализации доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма; разработка документов и процедур, обеспечивающих соответствие

деятельности компании действующему законодательству; защита информационных потоков, противодействие мошенничеству и коррупции, установление этических норм поведения сотрудников и т.д.

В настоящее время определение дефиниции «комплаенс» еще не устоявшееся, существует достаточное количество в некоторой мере разных подходов к ее трактованию. В этой связи представляется целесообразным провести наукометрический анализ понятия «комплаенс» с целью выделения наиболее важных его характеристик (табл.1).

Таблица 1 - Наукометрический анализ понятия «комплаенс»

Автор (источник)	Определение	Комментарий автора
Международная комплаенс-ассоциация	<i>Комплаенс</i> – независимая функция, которая выявляет, оценивает, дает соответствующие советы, отслеживает и готовит отчеты в отношении риска комплаенс, определяемого как риск юридических или регулятивных санкций, финансовых убытков, урона репутации, которые могут быть обращены на банк в результате несоблюдения им законодательства, регулирования, кодекса поведения и стандартов хорошей практики	1. Подчеркивается независимость функции комплаенс. 2. В определении комплаенс-риска упоминается его связь с отдельными нормативными документами. 3. В определенной степени фетишизируется роль комплаенс-рисков и уменьшается роль других функций комплаенса
Базельский комитет имплементации комплаенс-принципов	Комплаенс-риск – риск законодательных или нормативных санкций, финансовых потерь или потери репутации	Перечислены отдельные сферы потенциального риска
Шалимова М.А. [23], Международная ассоциация по комплаенсу (ICA)	<i>Комплаенс</i> – западный подход к системе построения внутреннего контроля и управления риском потери деловой репутации и правовым риском	Подчеркивается «импортность» комплаенса для украинской экономики
Федеральная корпорация страхования вкладов (FDIC, США)	Комплаенс-риск делится на два вида рисков – продуктовый и регулятивный. Риск продуктовый – это характеристики, которые, вероятно, приводят к соблюдению соответствия. Регулятивный риск относится к потенциальным последствиям для широкого круга общественности и несоблюдению банком регулятивных требований	В составе комплаенс-рисков как составляющая часть выделен регулятивный риск. Определение не дает четкого представления о составе комплаенс-рисков
Амброжевич О. [5], директор по комплаенсу ЗАО «УК УРАЛСИБ»	<i>Комплаенс</i> — это функция, основной целью которой является управление комплаенс-рисками и поддержание адекватной комплаенс-культуры в компании	Нет четкого понимания места данной функции, зоны ее компетентности представлены размыто
Малыхин Д.В.[10], дипломированный внутренний аудитор []	<i>Комплаенс</i> означает способность действовать в соответствии с инструкциями, правилами и специальными требованиями.	Комплаенс определен как полномочие. Отмечены внешний и внутренний аспекты. Связи с подразделениями не описаны
Бондаренко Ю. [2]	Это неотъемлемая часть корпоративной культуры компании, при которой выполнение каждым сотрудником своих должностных обязанностей, включая принятие решений на всех уровнях, должно соответствовать стандартам законности и добросовестности, установленным компанией для ведения своей деятельности	В основном определена цель, а не сущность комплаенса. Причем определение цели совершенно трудодостижимых (утопических) позиций
Беляев Ю.К. [1]	Это непрерывная и специфическая деятельность по выявлению случаев и фактов несоответствия законам и требованиям, нормативно правовым актам, рыночным стандартам и внутренним документам организации, в том числе касающихся выстраивания системы корпоративного управления	Обозначена только начальная задача (функция) комплаенс, отсутствует характеристика действий предприятий после практического осуществления данной функции
Оксфордский словарь английского языка	Это действие в соответствии с запросом или указанием.	Это лишь прямой перевод термина с английского языка
Козлов Д.Н., начальник управления операционных рисков	«Регуляторный (комплаенс) риск – новое понятие в надзорной практике... Для более точного понимания сущности регуляторного риска необходимо	Регуляторный риск заявлен как новый объект внутреннего контроля Отмечено несовпадение содержания понятий

и контроля [5]	обратиться к понятию комплаенс-контроль» «Введение понятия регуляторного риска преследовало цель оценить соответствие текущей деятельности банка и его регламентов принятым законам и нормативным актам»	«комплаенс-риск» и «регуляторный риск»
Козырева Н.А., член правления, начальник управления комплаенс-контроля GEMoney Bank [5]	Комплаенс-функция заключается в обеспечении соответствия процессов внешним и внутренним требованиям кредитной организации посредством комплексной оценки рисков и контролей	Сделан акцент на оценку рисков
Бортников Г.П., Национальный банк Украины [5]	Комплаенс-риск – существующий и возможный (перспективный) риск возникновения потерь прибыли или капитала, появляющихся из-за нарушения или несоблюдения законодательства, правил, регулятивных требований, предписанной практики, внутренних политик и процедур или этических норм	Основа комплаенс-риска – убыток

Наукометрический обзор определений операций, то можно сказать, что уровень комплаенса (табл.1) позволяет заключить, что его содержание как процесса внутреннего контроля непрерывно менялось: разные авторы давали определения, отражающие какой-то один, «удобный» аспект. Так, только в представленных мнениях определение комплаенса осуществляется через понятия: управление, способность, функция, подход, что не добавляет ясности в его содержании. Более того, необходимо отметить, что в различные периоды времени в научных и деловых кругах обсуждались отдельные актуальные аспекты, такие как:

- антикризисная концепция;
- антимонопольная стратегия;
- внутрифирменная контрольная функция;
- противодействие терроризму и нелегальным доходам;
- противодействие коррупции;
- анализ, оценка и устранение репутационных рисков;
- оптимизация взаимоотношений с надзорными органами и службами;
- потребность регулирования этических проблем и т.п.

Все это лишает данное понятие системности. Мы используем термин **комплаенс** для обозначения непрерывных усилий организации соблюдать все национальные и международные законы, стандарты и правила, применимые к ее деятельности, в том числе собственные внутренние корпоративные политики и процедуры.

Возникновение комплаенса связано с глобализацией и интернализацией мировой финансовой системы. Если учесть международный и трансграничный характер многих финансовых

операций, то можно сказать, что уровень нефинансовых рисков значительно вырос за последние десятки лет. Идеология «комплаенс» призывает соответствовать внутренним политикам и процедурам компании и реализуется путем создания условий, в которых лица, представляющие организацию, будут действовать в соответствии с высокими профессиональными и этическими стандартами.

Комплаенс-программа (Compliance System) промышленного предприятия – это универсальная признанная международная система противодействия угрозам и управления рисками, которая обеспечивает соответствие деятельности компании требованиям государственных органов, саморегулируемых общественных и иных организаций, соответствие нормам права, правилам, рекомендациям и стандартам, регламентирующим деятельность компании.

Цель внедрения комплаенс-программы промышленного предприятия - создание на предприятии действующих механизмов по установлению и анализу особенно коррупционно-опасных сфер деятельности, оценка и управление рисками при встрече с коррупцией, обеспечение комплексной защите от угроз кризиса, нарушений исключительных прав, корпоративной этики.

Внедрение комплаенс на украинских промышленных предприятиях открывает новые возможности для развития бизнеса, устранения или уменьшения рисков, повышения качества корпоративного управления в целом. В табл.1 приведены основные преимущества комплаенс-программы на промышленных предприятиях и последствия для предприятий, не внедряющих и не использующих комплаенс.

Таблица 2 - Преимущества комплаенс-программы промышленного предприятия

Основные преимущества комплаенс	Отсутствие комплаенс
1. Предотвращение и минимизация финансовых потерь, банкротства и санкций применительно к компаниям со стороны украинских и зарубежных регуляторов	1. Большая вероятность применения санкций регуляторов/правоохранительных органов
2. Отлаженная система обнаружения и предотвращения явлений мошенничества, коррупции и другого рода угроз бизнесу	2. Расходы на консультации и нарушение деятельности при проведении расследования
3. Сохранение и развитие деловой репутации предприятия	3. Наличие репутационных риски, влияющих на потерю (снижение) конкурентоспособности (имиджа) предприятия

4. Повышение эффективности деятельности, увеличение конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и стоимости предприятия	4. Уменьшение возможностей капитализации, ухудшение финансовых показателей работы, не исключается банкротство предприятия
---	---

Кроме преимуществ, указанных в табл.2, комплаенс-программы позволяют получить широкие дополнительные преимущества, суть которых можно свести к следующим достижениям:

- лояльности и доверия потребителей, выраженные в стабильности потребления продукции предприятия, расширения сфер ее использования и объемов потребления, благодаря соблюдению их интересов, защите прав, честному и справедливому отношению, чистой репутации, уровню долгосрочной доходности и качеству услуг с учетом эффективного управления комплаенс-рисками;

- доверия и заинтересованности акционера, инвестора (партнера), выраженные в финансировании развития предприятия, благодаря соблюдению их интересов и защите прав (в соответствии с требованиями законодательства и внутренними процедурами), эффективности корпоративного управления, чистой репутации, хорошим операционным результатам и величине прибыли;

- доверия и заинтересованности поставщиков, выраженные в предоставлении скидок и качестве услуг (товаров), благодаря надежности компании и добросовестной профессиональной работе ее сотрудников, честному отношению к контрагентским обязательствам, соблюдению договорных условий;

- доверия сотрудников и общества в целом, выраженные в лояльности сотрудников к предприятию и хорошей репутации, благодаря соблюдению прав сотрудников, справедливым мотивационным программам и компенсационным схемам и мероприятиям в сфере корпоративной социальной ответственности.

В настоящее время в рамках общей концепции комплаенса существует значительное количество более конкретных его видов, отражающих то или иное направление деятельности промышленного предприятия в рамках общей комплаенс программы (табл.3).

Таблица 3 – Типы комплаенса в зависимости от комплаенс-риска

Комплаенс-риски	Тип комплаенса
Преступления против компании, вовлечение компании в преступную деятельность, личная уголовная ответственность руководителей и членов совета директоров	Анти-криминальный
Ущерб деловой репутации, санкций государственных органов из-за нарушения прав потребителей и клиентов	Клиентский (потребительский)
Предписания и санкции государственных органов в связи нарушениями в области корпоративного управления	Корпоративный
Санкции за нарушение международных правил и иностранного законодательства	Международный
Доначисление налогов, финансовые санкции и судебные разбирательства	Налоговый
Ущерб деловой репутации в отраслевом бизнес сообществе	Отраслевой
Финансовые потери и ущерб деловой репутации вследствие нарушений компании в отношениях с поставщиками и партнерами	Договорный
Предписания и санкции региональных государственных органов	Региональный
Предписания и санкции регулирующих органов	Регуляторный
Ущерб деловой репутации по причине негативной реакции общественности на деятельность компании	Социальный
Финансовые потери вследствие нарушений компании в рамках трудовых отношений с работниками компании	Трудовой

На наш взгляд, в Украине нет необходимости на уровне законодательного регулирования распространять опыт кредитных организаций в части выстраивания функции комплаенс на промышленные предприятия. Эта функция может быть выстроена на украинских предприятиях в добровольном порядке, поскольку является эффективным инструментом управления правовыми и репутационными рисками, которые возникают вследствие нарушения профессиональных и этических стандартов, повышает финансовую устойчивость предприятия и перспективы присутствия на рынке. В этом заинтересованы все стейкхолдеры, в том числе собственники, топ-менеджеры и государство.

Выводы. Сегодня комплаенс во всем мире, и в Украине в частности, приобретает с каждым днем все большую актуальность. В разработке и внедрении комплаенс-программ заинтересованы как собственники, так и топ-менеджеры, ведь обычно

нарушение обязательных требований приводит как к финансовым потерям организации, а иногда и к ликвидации организации, к уголовной ответственности руководителей.

Работа над созданием комплаенс-программы в организации непременно должна привести ее к пониманию своей стратегии развития и успеху, так как заставляет отвечать на стратегически важные вопросы, такие как определение внешних и внутренних факторов, влияющих на риски, законодательные ограничения и предписания, судебные решения, добровольное следование релевантным стандартам отрасли. На основании проведенного анализа строится комплаенс-политика, разрабатывается стратегический план и тактика его реализации, направленные на детализацию и адресацию комплаенс-рисков и достижение комплаенс-цели.

Список литературы

1. Беляев Ю.К. Применение инструментов комплаенс-контроля для оптимизации корпоративного управления фармацевтическими компаниями / Ю.К.Беляев // Известия УрГЭУ.- 2013.- №1 (45). – С.45-50.
2. Бондаренко Ю. Эффективное управление compliance-рисками: системный подход и критический анализ / Ю.Бондаренко // Корпоративный юрист. - № 6. – 2008. - С. 31–34.
3. Гладенко І.В. Науково-методичні підходи до вирішення проблем практичної реалізації механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / П.Г.Перерва, І.В.Гладенко, А.В.Косенко, М.М.Ткачов // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2008. – №18. – С. 105-110.
4. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія // за ред. С.М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. - 615 с.
5. Кириллов Р. А. Теоретические основы управления регуляторным риском в системе внутреннего контроля банка // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2014. №4. С.628-633
6. Кобелева, Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // Т.О. Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків, 2011.– № 26. – С. 34-43.
7. Косенко О.П. Развитие методов вартісної оцінки нематеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності / П.Г. Перерва, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Научные труды ДонНТУ : сб. науч. тр. Сер. : экономическая / гл. ред. В.В.Дементьев. – Донецк : ДонНТУ, 2014. – № 4. – С. 57-66.
8. Косенко, А.П. Экономическая оценка инновационного потенциала / А.П.Косенко, Д.Коциски, О.И.Маслак, П.Г.Перерва, Д.Сакай.- Монография / Под ред. проф. Перервы П.Г. и проф. Д.Коциски – Харьков-Мишкольц : НТУ „ХПИ”, Мишкольц.техн.ун-т, 2009. – 170 с.
9. Коциски, Д. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 112-118.
10. Малихин Д. В. Особенности организации комплаенс-контроля в российских банках / Д.В.Малыхин // Внутренний контроль в кредитной организации. - 2009.- № 2.- С.32-36.
11. Перерва П.Г. Исследование рынка промышленной продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.
12. Перерва П.Г. Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
13. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.
14. Перерва П.Г. Управление ассортиментом продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
15. Перерва П.Г. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.
16. Плотников В.А. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса: колл. монография.- СПб.: Астерион, 2010.- Т.2.- п.6.2.- С. 254-264.
17. Побережна Н.М. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / П.Г. Перерва, Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198.
18. Савенкова О.Н. Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
19. Старостіна, А.О. Маркетинг: підруч. / За заг. ред. Старостіної А.О. – К.: Знання, 2009. - 1070 с.
20. Ткачова Н.П. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
21. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
22. Товажнянський В.Л. Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. – Х. : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С.46-50.
23. Шалимова М.А. Управление комплаенсом: построение взаимодействия подразделений / М.А.Шалимова// Внутренний контроль в кредитной организации. – 2011. - № 1. – С. 33-36
24. Экономика и управление инновационной деятельностью / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.

Bibliography (transliterated):

1. Belyayev YU.K. Primeneniye instrumentov komplayens-kontrolya dlya optimizatsii korporativnogo upravleniya farmatsevticheskimi kompaniyami / YU.K.Belyayev // Izvestiya UrGEU.- 2013.- №1 (45). – S.45-50/
2. Bondarenko YU. Effektivnoye upravleniye compliance-riskami: sistemnyy podkhod i kriticheskiy analiz / YU.Bondarenko // Korporativnyy yurist. - № 6. – 2008. - S. 31–34.
3. Gladenko I.V. Naukovo-metodichni pidkhodi do virishennya problem praktichnoy realizatsiyi mekhanizmu komertsializatsiyi ob'ektiv intelektualnoy vlasnosti / P.G.Pererva, I.V.Gladenko, A.V.Kosenko, M.M.Tkachov // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI" : sb. nach. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskiiy progress i effektivnost' proizvodstva. – Khar'kov : NTU "KHPI", 2008. – №18. – S. 105-110.
4. Ilyashenko S.M. Marketing innovatsiy i innovatsii v marketingu: monografiya // za red. S.M. Ilyashenka. — Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2008. — 615 s.
5. Kirillov R. A. Teoreticheskiye osnovy upravleniya regulyatornym riskom v sisteme vnutrennego kontrolya banka // Izv. Sarat. un-ta Nov. ser. Ser. Ekonomika. Upravleniye. Pravo. 2014. №4. S.628-633
6. Kobleva, T.O. Yelektrotekhnichna galuz' Ukraini: suchasniy stan ta perspektivi rozvitku // T.O. Kobel'eva // Visnik NTU «KHPÍ». – Kharkiv, 2011.– № 26. – S. 34-43.
7. Kosenko O.P. Razvitiye metodov vartisnoy otsenki nematerialnykh aktivov ta ob'ektiv intelektualnoy vlasnosti / P.G. Pererva, O.P.Kosenko, M.M.Tkachov // Nauchnyye trudy DonNTU : sb. nach. tr. Ser. : ekonomicheskaya / gl. red. V.V.Dement'yev. – Donetsk : DonNTU, 2014. – № 4. – S. 57-66.
8. Kosenko, A.P. Ekonomicheskaya otsenka innovatsionnogo potentsiala / A.P.Kosenko, D.Kotsiski, O.I.Maslak, P.G.Pererva, D.Sakay.- Monografiya / Pod red. prof. Perervey P.G. i prof. D.Kotsiski – Khar'kov-Mishkol'ts : NTU „KHPÍ”, Mishkol'ts.tekhn.un-t, 2009. – 170 s.
9. Kotsiski, D. Strategichne upravlinnya virobничим potentsialom i pidvishchennya konkurentospromozhnosti pidpriemstva / D. Kotsiski, P. G. Pererva, A. P. Kosenko // Visnik Natsional'nogo tekhnichnogo universitetu «KHPÍ». – KH. : NTU «KHPÍ». – 2010. – Vipusk 62. – S. 112-118.
10. Malikhin D. V. Osobennosti organizatsii komplayens-kontrolya v rossiyskikh bankakh / D.V.Malykhin // Vnutrenniy kontrol' v kreditnoy organizatsii.- 2009.- № 2.- S.32-36.
11. Pererva P.G. Issledovaniye rynka promyshlennoy produktsii / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
12. Pererva P.G. Marketing na promyshlennom predpriyatii.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
13. Pererva P.G. Prakticheskiiy marketing / P.G.Pererva.- Vypusk 1. Termini i opredeleniya / Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
14. Pererva P.G. Upravleniye assortimentom produktsii / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
15. Pererva P.G. Upravleniye sbytom promyshlennoy produktsii v sisteme marketinga.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 93 s.
16. Plotnikov V.A. Gosudarstvo i rynek: mekhanizmy i metody regulirovaniya v usloviyakh preodoleniya krizisa: koll. monografiya.- SPb.: Asterion, 2010.- T.2.- p.6.2.- S. 254-264.
17. Poberezhna N.M. Vznachennya yefektivnosti vikoristannya virobничого potentsialu mashinobudivnogo pidpriemstva [Tekst] / P.G. Pererva, N.M. Poberezhna // Marketing i menedzhment innovatsiy. - 2012. - №2. - S. 191-198.
18. Savenkova O.N. Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // Visnik Nats. tekhn. un-tu "KHPÍ" : zb. nauk. pr. Temat. vip. : Tekhnichniy progres ta yefektivnist' virobništva. – Kharkiv : NTU "KHPÍ", 2002. – № 11-2. – S. 118-121.
19. Starostina, A.O. Marketing: pidruch. / Za zag. red. Starostinoy A.O. – K.: Znannya, 2009. - 1070 s.
20. Tkachova N.P. Razvitiye metodov analiza faktichnogo stanu konkurentnykh переваг pidpriemstva / P. G. Pererva, N. P. Tkachova // Ekonomika rozvittu. – Kharkiv : XNEU, 2011. – № 4 (60). – S. 116-120.
21. Tkachova N.P. Sinergicheskiiy efekt benchmarkinga konkurentnykh переваг / P.G.Pererva, N. P. Tkachova // Marketing i menedzhment innovatsiy . – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
22. Tovazhnyanskiy V.L. Antikrizisniy monitoryng finansovoye-ekonomicheskikh pokaznikov raboty mashinobudivnogo pidpriemstva / P.G. Pererva, V.L. Tovazhnyanskiy // Ekonomika rozvittu. – H. : XNEU. – 2010. – №2 (54). – S.46-50.
23. Shalimova M.A. Upravleniye komplayensom: postroyeniye vzaimodeystviya podrazdeleniy / M.A.Shalimova// Vnutrenniy kontrol' v kreditnoy organizatsii. – 2011. - № 1. – С. 33-36
24. Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatelnost'yu / Pod red. prof. Perervey P.G., prof. Voronovskogo G.K., prof. Mekhovicha S.A., prof. Pogorelova N.I. – Kharkov: NTU «XPI», 2009. – 1203 s.

19. Starostina, A.O. – K.: Znannya, 2009. - 1070 s.
20. Tkachova N.P. Rozvitok metodiv analizu faktichnogo stanu konkurentnikh perevag pidpriemstva / P. G. Pererva, N. P. Tkachova // Yekonomika rozvitku. – Kharkiv : KHNEU, 2011. – № 4 (60). – S. 116-120.
21. Tkachova N.P. Sinergetichniy yefekt benchmarkingu konkurentnikh perevag / P.G.Pererva, N. P. Tkachova // Marketing i menedzhment innovatsiy . – 2011. – № 4(1). – S. 55- 66.
22. Tovazhnyans'kiy V.L. Antikrizoviy monitoring finansovo-yekonomichnikh pokaznikiv roboti mashinobudivnogo pidpriemstva / P.G. Pererva, V.L. Tovazhnyans'kiy // Yekonomika rozvitku. – KH. : KHNEU. – 2010. – №2 (54). – S.46-50.
23. Shalimova M.A. Upravleniye komplayensom: postroyeniye vzaimodeystviya podrazdeleniy / M.A.Shalimova// Vnutrenniy kontrol' v kreditnoy organizatsii. – 2011. - № 1. – S. 33-36.
24. Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatelnost'yu / Pod red. prof. Perervy P.G., prof. Voronovskogo G.K., prof. Mekhovicha S.A., prof. Pogorelova N.I. – Khar'kov: NTU «KHPI», 2009. – 1203 s.

Поступила (received) 27.04.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність та завдання / П.Г.Перерва // Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 153-158 . Бібліогр. 24 назв. – ISSN 2519-4461.

Комплаєнс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 153-158 . Библиогр.: 24 названий. – ISSN 2519-4461.

Compliance program of an industrial enterprise: the nature and objectives / P.G.Pererva // Bulletin of National technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic Sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 24(1246).- P. 153-158 . Bibliogr.: 24 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості 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: pgpererva@gmail.com

Перерва Петр Григорьевич – доктор економічних наук, професор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», декан экономического факультета; тел.: (067) 940-16-81; Электронная почта: pgpererva@gmail.com

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: pgpererva@gmail.com

ЗМІСТ

Н.В. ГРИЦЕНКО ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНФЛІКТІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ	3
О.О. ФАЛЬЧЕНКО, В.М. ЧУМАК АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТОРИСІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ.....	7
А. В. ВАСИЛЕНКО, С. О. ВАСИЛЬЦОВА, ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РАХУНОК ЗАМІНИ ЙОГО АВТОПАРКУ	11
О.І. КОЛОТЮК ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ.....	15
В.В.ВИНОГРАДОВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ.....	19
О. М. ГУЦАН ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ МОТИВАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ: СУЧАСНІ, ТЕОРІЇ АТРИБУЦІЇ ТА ПОЛЯ.....	26
А. І. СОКОЛОВА АНАЛІЗ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	31
В. М. КОБЄЛЄВ, В. Д. КУЧМА ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГУ ТА ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ.....	35
А.Е.Ю.ПЕРЕДРІЙ ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	40
О. В. БЕБЕШКО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	44
В. О. МАТРОСОВА, С. С. СИДОРЕНКО, Т.П. ЛОКТИОНОВА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	48
В.А. САДОВСЬКИЙ, Г.В. СЕМЕНЧЕНКО, Н.М. УДОВИЧЕНКО КОМПОНЕНТИ ЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЗЮ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	53
В. В. АЛЕКСАНДРОВ, А. В. ВАСИЛЕНКО, А. П. ДЕРГАЧ ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	57
А. П. ДЕРГАЧ, С. О. ВАСИЛЬЦОВА СТРАТЕГІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ.....	63
Т.О.ВОЛОШИНА, Т.В.РОМАНЧИК РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ТА ЕКОНОМІЇ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ З БУДІВЕЛЬНО-МОНТАЖНИХ РОБІТ	67
Л. О. РУБАН, Н. С. ЛЕПЕЙКО МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ДИНАМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	71

Л. С. ЛАРКА	
ОБҐРУНТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ РИЗИКУ	75
Л.В. ЧУПРИНА, Н.С. ЗАРІЧНА	
ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	79
А.М. ДЕВИЧЕНКО, В.М. КОБЕЛЄВ	
ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТРАДИЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В ЕЛЕКТРОННОМУ БІЗНЕСІ	84
М. В. РЕТА, І.М. ПОГОРЕЛОВ	
МЕХАНІЗМ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	90
Р. В. КАПІНОС	
ІННОВАЦІЙНА ТА ІНШІ ФУНКЦІЇ КОНФЕСІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	95
К. В. ДОЛЖЕНКО, О. М. БРИТКОВ	
УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	99
Л.О. РУБАН, І. А. ФЕДОРЕНКО	
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	103
MARIANN VERESNÉ SOMOSI, GYÖRGY KOCZISZKY	
SOCIAL INNOVATION MEASUREMENT MODEL AND OVERVIEW OF A POTENTIAL REGIONAL SO-CIAL INNOVATION DEVELOPMENT PROGRAM.....	107
А. М. КУЛИК, О. В. КОРЕЦЬКА	
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	112
О. В. ВИШНІКІНА, Н. Г. НАВРОЦЬКА, Є. М. ШАПРАН, І. М. КОБЗЄВА	
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТЕКСТИЛЬНИХ ПОЛОТЕН ЗАЛЕЖНО ВІД ЇХ ХАРАКТЕРИСТИК ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ЗА УКТЗЕД	117
І.О. ГЕРАЩЕНКО	
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	124
Д.С.ГОРЩАРУК, Т.В.РОМАНЧИК	
ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	129
Н.И. ПОГОРЕЛОВ, С.Н. ПОГОРЕЛОВ	
МЕТОДИКА ПО РАСЧЕТУ, ОБОСНОВАНИЮ И ПЕРЕСМОТРУ НОРМ ТРУДА ДЛЯ РЕМОНТНЫХ БРИГАД	134
Т. П. ПРИХОДЬКО, О. Є. ШАПРАН, І. М. КОБЗЄВА	
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВИКЛАДАЧІВ-ЕКОНОМІСТІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.....	140
Т. С. ШОВКОПЛЯС	
ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ –ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА ЙОГО СПЛАТОЮ З БОКУ ДЕРЖАВИ	145
Н.П. ГОРБУНОВ, О.Н.ЯЦЕНКО	
КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ – ОСНОВА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ	149
П.Г. ПЕРЕРВА	
КОМПЛАЄНС-ПРОГРАММА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ	153

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Збірник наукових праць

№ 24 (1246) 2017

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 11.05.2017 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.

Ум.друк.арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 351. 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