

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

ВІСНИК

***НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»***

(економічні науки)

№ 46 (1267) 2017

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2017

Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2017. – № 46 (1267). – 181 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. Кузьмин, 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 № 9 від 28 листопада 2017 р.

© НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2017

УДК 674.23:339.137

Н. В. ШЕПЕЛЄВА, Л. П. СКОТНІКОВА**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МЕБЛЕВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

Результати дослідження наукових здобутків вчених з питань сутності конкурентоспроможності підприємства і методів її оцінки підтверджують важливість конкурентних позицій на ринку. Конкурентні переваги, якими володіють підприємства, дозволяють їм бути більш конкурентоспроможним серед підприємств. На основі аналізу ринку вітчизняної меблевої промисловості виявлені проблеми її розвитку. Запропоновані заходи підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, фактори конкурентоспроможності, методи оцінки конкурентоспроможності, меблева промисловість, засоби підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Результаты исследования научных достижений ученых по вопросам сущности конкурентоспособности предприятия и методов ее оценки подтверждают важность конкурентных позиций на рынке. Конкурентные преимущества, которыми обладают предприятия, позволяют им быть более конкурентоспособным среди предприятий. На основе анализа рынка отечественной мебельной промышленности выявлены проблемы ее развития. Предложены меры повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, методы оценки конкурентоспособности, мебельная промышленность, способы повышения конкурентоспособности предприятия.

The reveal the factors that influence the development of the domestic furniture market. The concept of enterprise competitiveness by different scientists is revealed. It is told what competitive advantages the enterprise should have to ensure stable competitive positions in the market, the main principles of the enterprise competitiveness research. The factors of competitiveness offered by M. Porter are considered. Methods for assessing the competitiveness of an enterprise and ways to improve it are proposed. The description of the furniture market in Ukraine is presented. For example, one of the methods of assessing the competitiveness of the enterprise is presented - a polygon of competitiveness.

Keywords: enterprise competitiveness, competitive advantages, factors of competitiveness, research principles, competitive factors, methods for assessing competitiveness, furniture industry, ways to improve the competitiveness of an enterprise.

Вступ. У механізмі ринкової взаємодії як на макро-, так і на мікрорівні конкуренція виконує роль основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації. Створення стійких конкурентних позицій економіки України передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності виробників.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища. У зв'язку з цим обґрунтування підходів до її дослідження з метою наступної розробки системи заходів для зміцнення позиції та досягнення конкурентних переваг підприємства є актуальним.

Постановка проблеми. Теоретичні і методологічні аспекти діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища знайшли відображення в наукових працях Г.Л.Азоева, І.Ансоффа, О.В.Ареф'євої, О.С.Віханського, А.Е.Воронкової, І.М.Герчикової, В.Л.Горелової, А.П.Градова, В.Л.Диканя, М.М.Єрмошенка, П.С.Зав'ялова, Ю.Б.Іванова, М.Інтрилігатора, Ф.Котлера, М.Мескона, А.І.Наумова, О.П.Пешкової, В.С.Пономаренка, М.Портера, О.І.Пушкаря, Ю.Б.Рубіна, І.В.Стародубровської, Р.М.Тихонова, Р.А.Фатхутдінова, О.Б.Чернеги, А.Ю.Юданова й інших вітчизняних і зарубіжних економістів. Однак як теоретичні основи дослідження конкурентоспроможності підприємств, так і методи її оцінки та діагностики, а також науково-практичні рекомендації щодо її організаційного забезпечення вимагають більш комплексного аналізу та обґрунтування з врахуванням особливостей

національної економіки.

Метою роботи є обґрунтування концептуальних засад забезпечення конкурентоспроможності підприємства меблевої промисловості в Україні для запропонування заходів щодо досягнення та збереження стійких конкурентних позицій підприємства в динамічних умовах макроекономічного середовища.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- дослідити наукові концепції;
- дослідити теоретичні і практичні здобутки вітчизняних та закордонних вчених з питань визначення сутності конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити вплив факторів підвищення конкурентних переваг підприємства;
- провести аналіз ринку меблевої промисловості України;
- сформулювати рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методологічну основу та інформаційну базу дослідження становлять наукові концепції та теоретичні і практичні розробки вітчизняних та зарубіжних вчених в області визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства, дані державної статистичної звітності, публікації офіційних і наукових періодичних та спеціалізованих вітчизняних і закордонних видань, звітна й рекламна інформація підприємств, матеріали міжнародних та українських науково-практичних конференцій, закони України.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність підприємства – це його

© Н. В. Шепелева, Л. П. Скотнікова, 2017

комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваг над підприємствами-конкурентами за сукупністю оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу. Конкурентоспроможність підприємства є одним із основних критеріїв оцінки ефективності його діяльності [1].

На сучасному етапі існує велика кількість трактувань терміну «конкурентоспроможність підприємства», які зображені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Наукові підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»
Азоев Г.	Конкурентоспроможність підприємства – це здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління підприємством.[2]
Зав'ялов П.С.	Конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.[3]
Покропивний С.Ф.	Конкурентоспроможність – здібність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату, враховуючи умови конкурентного ринку. [4]
Должанський І.З.	Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.[5]
Василенко В.О.	Конкурентоспроможність підприємства – можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку.[6]

Загалом, конкурентоспроможність – це складна економічна категорія, яка виражає результат взаємодії всіх елементів системи внутрішніх (виробничих, економічних, науково-технічних та ін.) і зовнішніх (життєутворюючих, адаптивних) відносин між промисловими підприємствами з приводу можливості реалізації даного виду продукції на конкретному ринку чи його сегменті. Це комплексне поняття, яке внаслідок щільного зв'язку з категорією «конкуренція», охоплює безліч сторін, факторів та

умов суперництва підприємств за прихильність споживачів до товарів певних виробників. Структуру поняття конкурентоспроможності підприємства відображено на рисунку 1 [7].

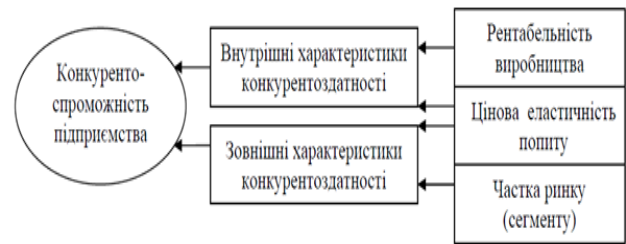


Рис. 1 – Структура поняття конкурентоспроможності підприємства

Для забезпечення стійких конкурентних позицій на світовому ринку, підприємству, перш за все, необхідно володіти конкурентними перевагами на національному ринку, вправно використовувати всі свої ресурси та можливості. Конкурентні переваги зображені на рисунку 2 [8].



Рис. 2 – Конкурентні переваги

Найбільш фундаментальне дослідження чинників конкурентоспроможності підприємства було проведено в роботах М. Портера.

Фактори конкурентоспроможності, на думку М. Портера, безпосередньо пов'язані з факторами виробництва [9]. Усі чинники, що визначають конкурентні переваги підприємства і фірми галузі, він представляє у вигляді кількох великих груп:

1) людські ресурси – кількість, кваліфікація та вартість робочої сили;

2) фізичні ресурси – кількість, якість, доступність і вартість ділянок, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел гідроелектроенергії, рибальських угідь, кліматичні умови і географічне розташування країни базування підприємства;

3) ресурс знань – сума наукової, технічної та ринкової інформації, що впливає на конкурентоспроможність товарів і послуг та зосередженої в академічних університетах, державних галузевих НДІ, приватних дослідницьких лабораторіях, банках даних про дослідження ринку та інших джерелах;

4) грошові ресурси – кількість і вартість капіталу, який може бути використаний на фінансування промисловості та окремого підприємства;

5) інфраструктура – тип, якість наявної інфраструктури і плата за користування нею, що впливають на характер конкуренції (транспортна система країни, система зв'язку, поштові послуги, переказ платежів та коштів з банку в банк всередині і за межі країни, система охорони здоров'я та культури, житловий фонд і його привабливість з точки зору проживання і роботи).

Оцінка конкурентоспроможності підприємства дозволяє йому вирішити такі важливі завдання: визначити своє становище на певному ринку; розробити стратегічні та тактичні заходи ефективного управління; вибрати партнерів для організації спільного випуску продукції; залучити кошти у перспективне виробництво; скласти програми виходу підприємства на нові ринки збуту та ін. [10].

Основні принципи дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства [11]:

1) комплексність – результати дослідження конкурентоспроможності підприємства повинні сполучати і оцінку ефективності процесу його адаптації до змінних умов функціонування, і ступінь реалізації стратегічного потенціалу, і конкурентні позиції підприємства відносно одного або декількох конкурентів, що розглядаються як база порівняння;

2) системність – основою для оцінки рівня конкурентоспроможності і розробки відповідних рекомендацій можуть виступати лише результати системного аналізу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з урахуванням між факторних взаємозв'язків та обумовленого ними синергійного ефекту;

3) об'єктивність – результати дослідження та оцінки конкурентоспроможності підприємства повинні базуватися на повній та достовірній інформації про зовнішні та внутрішні умови його функціонування і відображати реальні конкурентні позиції суб'єкта господарювання;

4) динамічність – основним завданням дослідження конкурентоспроможності є не статична оцінка фактичних конкурентних позицій підприємства на конкретний момент часу, а прогнозування їх змін та розробка на цій основі ефективних управлінських рішень;

5) безперервність – процес дослідження та оцінки конкурентоспроможності та змін її рівня має носити безперервний характер (шляхом створення системи моніторингу ринку, чинників конкурентоспроможності, конкурентних позицій підприємства), оскільки дискретні оцінки не завжди дають можливість своєчасно зафіксувати стрибкоподібні зміни чинників конкурентоспроможності, оцінити можливі тенденції динаміки конкурентних позицій підприємства та своєчасно прийняти та реалізувати відповідні управлінські рішення;

6) оптимальність – у відповідності з цим принципом об'єктом дослідження є не лише сам рівень конкурентоспроможності, але і ступінь ефективності його досягнення, тому конче необхідною є комплексна оцінка шляхів досягнення певних конкурентних позицій з урахуванням як прямих витрат, пов'язаних з

реалізацією заходів по регулюванню конкретного чинника, так і потенційних витрат на розвиток та підтримку конкурентної переваги в майбутньому;

7) конструктивності – це принцип, який визначається практичною спрямованістю самого дослідження конкурентоспроможності підприємства відповідно до поставленої мети, оскільки результати такого дослідження має не тільки визначити і зафіксувати досягнутий рівень конкурентоспроможності, але і показати конкретні шляхи його підтримки і підвищення. Відповідно до цього принципу необхідним представляється побудова чіткої логічної послідовності проведення дослідження.

В процесі оцінки конкурентоспроможності підприємства можуть використовуватися як кількісні, так і якісні показники [12].

Якісні показники використовуються в процесі оцінки у вигляді опису (образу) або у вигляді бальної оцінки якості, отриманої на основі експертного співставлення фактичного стану з найкращим.

В економічній літературі методи оцінки конкурентоспроможності підприємства поділяють на аналітичні та графічні (рис. 3).

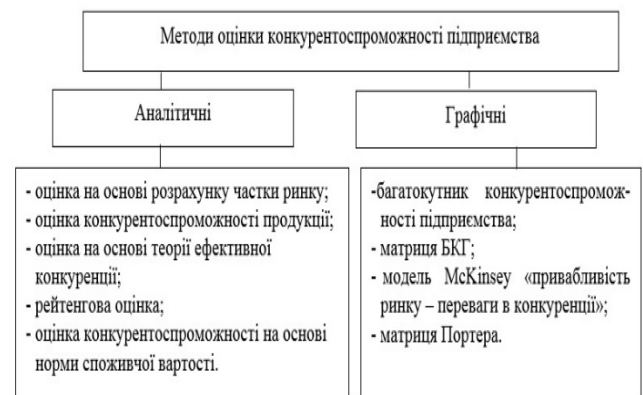


Рис. 3 – Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства

Потрібно підкреслити, що запропонована класифікація не є повною, а представляє лише основні методики, які частіше застосовують на практиці.

Розглянемо більш детально один із методів оцінки конкурентоспроможності підприємства – багатокутник конкурентоспроможності підприємства.

Багатокутник конкурентоспроможності являє собою графічне з'єднання оцінок стану підприємства і конкурентів по найбільш значущих напрямів діяльності і дозволяє порівняти можливості підприємств (рис. 4). Накладаючи один багатокутник на інший, можна виявити сильні і слабкі сторони підприємств відносно один одного.

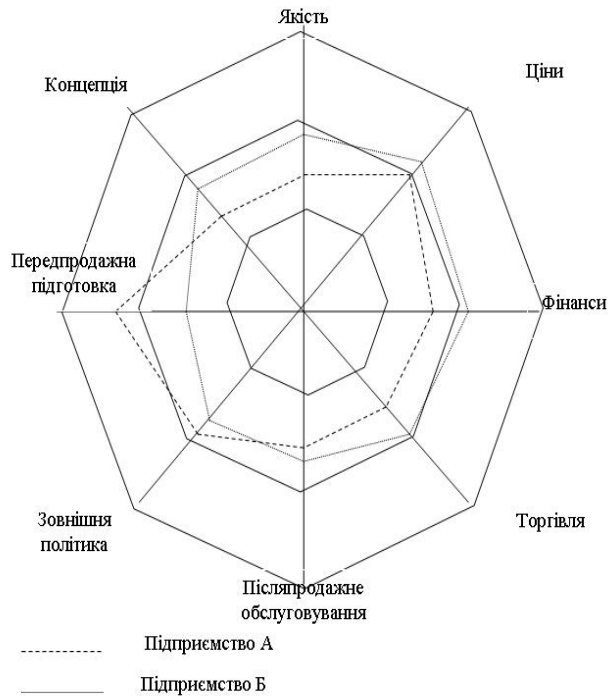


Рис. 4 – Багатокутник конкурентоспроможності

Після побудови багатокутника також можна розрахувати його площу і порівняти з площею конкурентів.

Використання експертного методу і, як наслідок, зниження об'єктивності оцінок і труднощі в оцінці деяких характеристик є основними недоліками методу. Наочність результату і зручність тлумачення – переваги цього методу.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив [13].

Меблева промисловість в Україні. Український ринок меблів сьогодні ділять такі великі виробники і продавці, як «Меркс», «Енран», «Ліга-Нова», «Прогрес», «Аматі», Narbutas&Co, «Снайт», «Екмі», «Новий стиль», «Офіс Солюшнз» і «Артметалфурнітура» та інш..

Фактично вони присутні у всіх регіонах. Хоча є в регіонах свої, дрібніші виробники і оператори. Наприклад, на вінницькому регіональному ринку меблі в сьогодні працюють декілька десятків фірм та салонів, серед яких варто відзначити меблевий салон «ЛИВС», магазини «Комод», «Сучасна оселя», «Кухні на Соборній», фірми «ВС», «Носорог», «Гайтер», «Модерн-Експо» та інші. Практично половина потреб місцевого ринку покривається за рахунок пропозиції дрібних виробників, які працюють в сегменті дешевої продукції та меблів середньої цінової категорії. Те ж саме стверджує і експерт меблевого виробництва на Прикарпатті Неля Вилегжаніна, яка є співвласницею СП «Комекс» — меблевого підприємства, що в останні

роки переходить за обсягами виробництва в розряд більш потужних виробників не лише на Прикарпатті: фірма створює мережу фірмових магазинів на всій Україні. На думку вчених, теперішній потенціал галузі дозволяє вітчизняним виробникам виходити і на закордонні ринки.

До основних факторів, які впливають на розвиток вітчизняного меблевого ринку, необхідно віднести:

- структуру витрат споживачів (більше половини всіх витрат займають продовольчі товари, що істотно обмежує розвиток непродовольчого сегмента);
- нестабільність попиту на меблі;
- пошук ринків збуту (бар'єри входу на європейські ринки);
- динаміку цін на ресурси;
- показник стабільності в країні;
- розвиток продажів в Інтернет-магазинах;
- особливості державного регулювання (квоти, регулювання експорту);
- співвідношення ціни і якості асортименту;
- наявність фінансових і кредитних ресурсів, а також відсутність інвестицій.

Досліджуючи імпорт та експорт офісних меблів в Україні, важливо зазначити, що національні виробники співпрацюють із 50 країнами світу.

За даними офіційної статистики, підприємства меблевої промисловості України експортують офісні меблі більш ніж у 20 країн світу. До цих країн належать: Росія, Казахстан, Польща, Білорусь, Німеччина, Угорщина, Молдова, Данія, Грузія, Туркменістан.

До країн лідерів за обсягами імпорту належать: Китай, Польща, Італія, Росія, Німеччина, Туреччина.

Українська асоціація меблевиків (УАМ) працює з урядом України і розглядає питання зі стабілізації ринку меблів України (тобто зберегти вітчизняний ринок від імпортних виробників), а саме:

- створення механізму, що стимулюватиме інвестування коштів у перспективні вітчизняні наукові дослідження;
- впровадження стратегічних напрямів щодо подальшого використання вітчизняного обладнання, фурнітури та матеріалів для нівелювання залежності від імпортних товарів;
- встановлення високих ставок імпортного мита;
- скасування ПДВ на ввіз сировини та обладнання, які не виробляються в Україні;
- видача пільгових кредитів для експортно-орієнтованих компаній під 5-7% річних;
- повна або часткова компенсація вітчизняним компаніям участі у закордонних виставках;
- зменшення кількості перевірок контролюючими органами.

Меблі – продукт тривалого використання, тому її випуск характеризується рядом особливостей, а саме:

- складним циклом виробництва, вплив на який чинять технології;
- тривалим періодом виведення на ринок нових моделей;
- високими вимогами до якості;
- гарантійним і післягарантійним обслуговуванням;

- конкуренцією ринків нових товарів;
- тривалим періодом вибору і здійснення покупки;
- моральним зносом товарів тривалого виробництва.

Сегментація ринку меблів виглядає так: 63% припадає на хатні (побутові) меблі, 27% — на офісні, 10% — спеціальні меблі (зокрема, торговельне обладнання). Загалом, сегмент спеціальних меблів динамічно розвивається, офісних — вступає у стадію насичення попиту, а побутових — також нарощує темпи. У найближчій перспективі виробництво і реалізація спеціальних меблів виглядає найбільш привабливо. Частка хатніх меблів розподіляється приблизно так: 30% — м'які меблі, 20% — кухні, 20% — корпусні меблі для віталень і передпокоїв, 15% — спальні, 10% — дитячі кімнати, 5% — мебелі дрібниці.

За словами екологів, тільки за перше півріччя 2016 року меблева промисловість зросла на 12%, експорт обробленого лісоматеріалу збільшився на 12%, а податки від деревообробної та меблевої промисловості піднялися на 18% [14].

До основних напрямів підвищення конкурентоспроможності можна віднести:

- ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів;
- обґрунтована рекламна політика;
- створення нової продукції;
- підвищення техніко-економічних і якісних характеристик продукції;
- виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його заміниками;
- виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які виробляються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності фірми;
- модернізація обладнання;
- визначення можливих модифікацій продукту; всебічне зниження витрат;
- виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та після продажного сервісу;
- пристосування продукції до роботи в різних умовах;
- диференціація продукції;
- посилення впливу на споживачів тощо.

Загалом, важливим є вмiло пізнати і використати конкурентні переваги, якими володіє підприємство.

Висновки. Український ринок меблів має багато перспектив для свого розвитку. Українська Асоціація Мебельників активно працює над вдосконаленням всіх сегментів меблевого бізнесу. Головною їхньою метою є збільшення інвестиційних надходжень та захист вітчизняного виробника від дешевого імпорту. Серед основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства меблевої промисловості можна виділити:

- технологічне оновлення виробництва;
- державний захист галузі, зменшення обсягів дешевого імпорту;
- вдосконалення якості, дизайну, збільшення асортименту.

Для того, щоб підприємство ефективно функціонувало на ринку меблів, потрібно постійно розвиватися, прагнути бути найкращим у всьому.

Конкурентоспроможність підприємства є одним із основних критеріїв оцінки ефективності його діяльності. Це його здатність забезпечувати вищу ефективність виробництва у порівнянні з конкурентами в довгостроковій перспективі. Очевидно, що конкурентоспроможність є результатом діяльності усіх підрозділів підприємства в усіх напрямках виробництва та його обслуговування.

Підтримка високої конкурентоспроможності підприємства означає, що всі його ресурси використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, займає стабільне місце на ринку товарів і послуг та його продукція користується постійним попитом.

Список літератури:

1. *Фатхутдинов Р. А.* Конкурентоспособность : экономика, стратегия, управление : Учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – Москва: ИНФРА, 2007. – С. 23.
2. *Азов Г. Л.* Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азов, А. П. Челенков. – Москва: ОАО «Типография НОВОСТИ», 2009. – С. 34.
3. *Зав'ялов П.С.* Конкуренція - невід'ємна властивість розвинутого ринку. // Маркетинг. - 2007. - № 5. - С. 3.
4. *Покропивний С. Ф.* Экономика предприятия. – Киев.: «КНЕУ», 2013 – С. 8.
5. *Должанский И. З.* Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник / І. З. Должанский, Т. О. Загорна. – Київ.: Центр навчальної літератури, 2007. – С. 54.
6. *Василенко В. О.* Стратегічне управління – Київ.: Центр учбової літератури, 2008. – 396 с.
7. *Янковой А. Г.* Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Вып. 1. – Одесса : Оптимум, 2007.– С. 23-25.
8. *Философова Т. Г.* Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособ. / Философова Т. Г. – Москва: ЮНИТИ, 2007. – С. 45.
9. *Портер М.* Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Портер М. – Київ.: Основи, 2009. – С. 95.
10. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер: пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – Москва: Международные отношения, 2007. – С. 78.
11. *Загорна Т. О.* Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу / Т. О. Загорна // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2009. – Вып. 11, т. 1, С. 55-56.
12. *Красностановова Н. Е.* Стратегічний аналіз і оцінка конкуренто-спроможності промислового виробництва / Н. Е. Красностановова, П. С. Маковес // Фінансова консультація. – 2007. – № 21 – 22. – С. 67.
13. *Савчук С. И.* Основы теории конкурентоспособности: монография / С. И. Савчук; Под науч. ред. Б. В. Буркинського. НАН Украины. Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований. – Мариуполь: Рената, 2007. – С. 12.
14. Сайт про меблеву промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://lifeinua.com/mebleva_promyslovist.

References (transliterated):

1. *Fatkhutdinov R. A.* Konkurentosposobnost' : ekonomyka, stratelya, upravlenye : Uchebnoe posobyie / R. A. Fatkhutdinov. – Moscow: YNFRA, 2007. – P. 23.
2. *Azoev H. L.* Konkurentnye preymushchestva fyrmy / H. L. Azoev, A. P. Chelenkov. – Moscow: ОАО «Трoграфууа NOVOSTY», 2009. – P. 34.
3. *Zav'yalov P.S.* Konkurentsya - nevid'yemna vlastyvist' rozvyvnenoho rynku. // Marketynh. - 2007. - No 5. - S. 3.

4. Pokropyvnyy S. F. *Экономика предприятий*. – Kiev.: «KNEU», 2013 – P. 8.
5. Dolzhansky I. Z. *Konkurentospromozhnist' pidpriyemstva: Navch. posibnyk* / I. Z. Dolzhansky, T. O. Zahorna. – Kiev.: Tsentr navchal'noyi literatury, 2007. – P. 54.
6. Vasylenko V. O. *Stratehichne upravlinnya* – Kiev.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2008. – 396 p.
7. Jankovoj A. G. *Mnogomernyj analiz v sisteme STATISTICA* / A. G. Jankovoj. – Вып. 1. – Odessa : Optimum, 2007. – P. 23-25.
8. Fylosofova T. H. *Konkurentsyya y konkurentosposobnost': ucheb. posob.* / Fylosofova T. H. – Moscow: YuNYTY, 2007. – P. 45.
9. Porter M. *Stratehiya konkurentsyyi i metodyka analizy haluzey i diyal'nosti konkurentiv* / Porter M. – Kiev.: Osnovy, 2009. – P. 95.
10. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsyya. Konkurentnye preymushchestva stran* / M. Porter: per. s anhl. / Pod red. y s predysl. V. D. Shchetynyna. – Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya, 2007. – P. 78.
11. Zahorna T. O. *Konkurentozdatnist' firmy v systemi stratehichnoho marketynhu* / T. O. Zahorna // *Torhivlya i rynek Ukrainy*. – Donets'k : DonDUET, 2009. – Вып. 11, т. 1, P. 55-56.
12. Krasnostanova N. E. *Stratehichnyy analiz i otsinka konkurento- spromozhnosti promyslovoho vyrobnytstva* / N. E. Krasnostanova, P. S. Makoveyev // *Finansova konsul'tatsiya*. – 2007. – No 21 – 22. – P. 67.
13. Savchuk S. I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti: monografija* / S. I. Savchuk; Pod nauch. red. B. V. Burkinskogo. NAN Ukrainy. In-t problem rynku i jekonomiko-jekologicheskikh issledovaniy. – Mariupol': Renata, 2007. – P. 12.
14. *Sayt pro meblevu promyslovist'* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://lifeinua.com/mebleva_promyslovist.

Надійшла (received) 03.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Методичні підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємства меблевої промисловості / Н. В. Шепелева, Л. П. Скотнікова/ Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 3-8 . Бібліогр. 14 назв. – ISSN 2519-4461.

Методические подходы к обеспечению конкурентоспособности предприятия мебельной промышленности / Н. В. Шепелева, Л. П. Скотникова/ Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 3-8 . Библиогр.: 14 названий. – ISSN 2519-4461.

Methodical approaches to ensuring the competitiveness of the furniture industry enterprise / N. V. Shepelieva, L. P. Skotnikova/ Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 3-8 . Bibliogr.: 14 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шепелева Наталія Володимирівна – магістрант каф. менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» м. Харків; тел.: (093) 862-60-06; e-mail: natahhha.1994@mail.ru.

Шепелева Наталия Владимировна – магістрант каф. менеджмента и налогообложения, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (093) 862-60-06; e-mail: natahhha.1994@mail.ru.

Shepelieva Nataliia Volodumirivna - master of the department of management and taxation, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel: (093) 862-60-06; e-mail: natahhha.1994@mail.ru.

Скотнікова Любов Петрівна – доцент каф. менеджменту та оподаткування, к. е. н, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут, м. Харків, тел: (097) 208-29-73; e-mail: lps130847@gmail.com.

Скотникова Любовь Петровна – доцент каф. менеджмента и налогообложения, к. е. н. Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (097) 208-29-73; e-mail: lps130847@gmail.com.

Skotnikova Lyubov Petrivna - associate professor of the department of management and taxation, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel: (097) 208-29-73; e-mail: lps130847@gmail.com.

УДК 658.1

*І. А. ЮР'ЄВА, В.А.ВАКУЛЮК, М.О.ПАРХОМЕНКО***БІЗНЕС-ЕТИКА ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК НАПРЯМОК ПСИХОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ**

Запропоновано аналіз впровадження елементів бізнес – етики в трудових відносинах на підприємстві як напрямок забезпечення елементів психології управління. Визначено актуальність тематики, мета та методи дослідження. Надана характеристика елементів бізнес-етики та підходів психології управління поведінки працівників на підприємстві. Досліджені чинники, які впливають на систему етичної поведінки на підприємстві. Зроблено висновки щодо впровадження системи бізнес-етики на підприємстві та можливості застосування цих принципів у груповій поведінки працівників підприємства.

Ключові слова: бізнес-етика, організація, підприємство, групова поведінка, фактор, підприємство, управління, забезпечення, елементи, методи, підходи, відповідальність, ефективність, психологія управління, трудові відносини.

Предложен анализ внедрения элементов бизнес - этики в трудовых отношениях на предприятии как направление обеспечения элементов психологии управления. Определена актуальность тематики, цель и методы исследования. Предоставлена характеристика элементов бизнес- этики и подходов психологии управления поведения работников на предприятии. Исследованы факторы, которые влияют на систему этического поведения на предприятии. Сделаны выводы относительно внедрения системы бизнес- этики на предприятии и возможности применения этих принципов в групповой поведения работников предприятия.

Ключевые слова: бизнес- этика, организация, предприятие, групповое поведение, фактор, предприятие, управление, обеспечение, элементы, методы, подходы, ответственность, эффективность, психология управления, трудовые отношения.

Analysis of implementation approaches to subjects' socially responsible group behavior at an enterprise has been suggested as a way to management psychology elements provision. The relevance of the topic has been identified, as well as its goal and research methods. Characteristics of socially responsible group behavior at an enterprise have been given along with the analysis of the state of group behavior efficiency indices. Factors which affect the system of socially responsible group behavior at an enterprise have been researched. Conclusions regarding the implementation of social responsibility system implementation have been made as well as of possibilities of applying these principles in enterprise employees' group behavior.

Keywords: organization, enterprise, group behavior, factor, enterprise, management, provision, elements, methods, approaches, social responsibility, efficiency.

Вступ. Світові економічні зв'язки зобов'язують ділових людей знати правила гарного тону для підвищення конкурентоспроможності організації. В ділових стосунках порушення правил етикету можуть привести навіть до розриву ділових зв'язків і обернутися втратою ринків збуту. Правила ділового етикету згодом змінюються, деякі з них у цей час втратили свою обов'язковість. Недаремно метою запровадження системи бізнес-етики називають сприяння ділових відносин, розвитку умов для мотивованих трудових відносин в колективі, налагодження ділових стосунків з партнерами. Саме активні дії компаній у впровадженні елементів бізнес-етики є запорукою результативності та ефективності бізнесу. Подібна діяльність позитивно впливає на імідж і репутацію компанії, надає їй певні конкурентні переваги, здатність залучати та утримувати кращих спеціалістів, будувати ефективні відносини з партнерами, ЗМІ, державними органами та суспільством.

Актуальність теми. У питаннях моделювання процесів бізнес- етики з точки зору психології управління трудових відносин з метою їх використання в управлінні найбільш складними виявилися завдання узагальненої оцінки етичної поведінки групи робітників підприємства (бригади, відділу) або команди. Кожна з теорій висвітлює окремий аспект проблеми, стосуючись тільки частки випадку прояву емоції або її компонентів. Необхідно пов'язувати групу поведінку з елементами системи бізнес-етики, існуючої в організації та застосовувати ефективні засоби психології управління. Коли

людина або підприємство усвідомлює, що вона/воно також несе відповідальність за внесок у стійкий розвиток, абсолютно всі рішення та дії стають усвідомленими, ефективними, екологічними, етичними. При цьому з кожним днем зростає поінформованість щодо відповідальності, але не треба плутати її з добродієм. Не завжди матеріальні стимули можуть допомогти людині, організації досягти успіху. У трудових відносинах домінує

система роботи на досягнення результату, злагоджена робота в команді, можливість втручання в процеси прийняття рішень і усвідомлення їх впливу на суспільство та навколишнє середовище. Фундаментальним принципом втілення елементів бізнес-етики є гармонічний розвиток трудових відносин в організації, довіра, відповідальності, дотримання верховенства закону та відповідність юридично обов'язковим вимогам. Елементами бізнес-етики можуть бути і мотиватори соціально-трудова відносин. Керівники повинні повинні виокремлювати тих, хто зацікавлений в її рішеннях і діяльності, щоб розуміти свій вплив і шляхи вжиття заходів у відповідь на них. Носіями організаційної культури, бізнес-етики можуть бути співробітники, які сприймають та усвідомлюють місію, філософію та бізнес-стратегію організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження системи бізнес-етикета ефективних методів психології управління підприємством науково-практичного та методологічного характеру висвітлено в роботах

багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Значну їх кількість присвячено питанням бізнес-етики трудових відносин та психології управління на різних рівнях. Теоретичні та практичні питання моделювання бізнес-етики процесів та психології управління знайшли відображення в роботах Бандурки О.М., Бочарової С.П., Землянської С.В, Винославської О.В., Малигіної М.П. та ін.. Вклад у дослідження етики, відповідальності трудових відносин на підприємстві внесли відомі вчені-економісти: Бондаренко А. В., Вінніков В. С., Ляшенко О. М., Жирков С. Ф., Плетникова І. Л., В. Шликов, Кірієнко А. В.

Мета і завдання дослідження. Основною метою даної наукової роботи є дослідження процесу рівня бізнес-етики, відповідальності та ефективної групової поведінки суб'єктів підприємства як складових елементів психології управління підприємством, ідентифікація позитивних та негативних факторів, які впливають на економічну діяльність підприємства, а також побудова адекватної моделі оцінки рівня бізнес-етики, ефективної групової поведінки в трудових відносинах на підприємстві. В процесі досягнення основної мети необхідно: визначити та охарактеризувати існуючі підходи щодо системи бізнес-етики, групової поведінки працівників підприємства як складових елементів психології управління підприємством. Методи дослідження. Для вирішення завдань, використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Це зокрема: аналіз – при виявленні особливостей економічних загроз і вдосконаленні їх класифікації, побудові багаторівневої системи складових елементів психології управління підприємством; індукція і дедукція – для формування висновків про стан складових на основі певних показників, що використовувалися при їх діагностиці; системний метод – при розгляді елементів бізнес-етики та психології управління підприємством, як системи, що об'єднує множини функціональних складових у єдине ціле для комплексної оцінки її рівня; економіко-математичне моделювання; статистичні, розрахунково-аналітичні методи; метод експертних оцінок

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, офіційні дані Державного комітету статистики України, фінансова та статистична звітність підприємств України, анкетні дані, одержані в ході комплексного економічного обстеження цих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Освоюючи цивілізований ринок, сучасні підприємці повинні знати, що лише 10-15% бажаючих ствердитися в ринковому світі домагаються своїх цілей. І саме проходження правил ділового етикету є запорукою успіху в бізнесі. Інакше кажучи, дотримання правил ділового етикету - один з необхідних елементів вашого професіоналізму. Аналіз розвитку відповідальної поведінки дозволяє виділити кілька рівнів етики підприємництва.

Перший - базовий рівень відбиває модель, що

одержала поширення в англосаксонських країнах, "компанії власників". Точніше його слід розглядати як передумову, стартову умову соціально відповідальної поведінки. Його вимоги полягають лише в сумлінному виконанні своїх прямих зобов'язань перед суспільством і державою у відповідності з установленими правилами гри:

- регулярно виплачувати заробітну плату, розмір якої повинен забезпечувати нормальне відтворення робочої сили різної кваліфікації;
- дотримувати норм трудового законодавства;
- вчасно й у повному обсязі сплачувати всі покладені податки;
- забезпечувати встановлені стандарти якості продукції.

Багато аналітиків, представники владних структур, причому, що дотримуються незбіжних точок зору на політику бізнесу в цілому, вважають за доцільне обмеження відповідальності корпорацій цим рівнем.

Другий рівень зв'язаний з розвитком партнерських внутрішньофірмових (бізнес-етичних) відносин і припускає безпосереднє врахування інтересів працівників на основі переговорного процесу. В доповнення до дотримання перерахованих вище базових зобов'язань цей рівень гарантує надання працівникам деякого набору пільг і соціальних послуг, тобто реалізацію цільових соціальних інвестицій, які з відомою часткою умовності можна розділити на два види:

- інвестиції в людський капітал, у тому числі в професійну підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації персоналу, в удосконалення організації і збагачення змісту праці, а також в охорону праці і здоров'я працівників;

соціальні інвестиції, віддача від яких носить переважно непрямий характер і важко піддається обліку, такі, як поліпшення пенсійного і житлового забезпечення, програми, спрямовані не на самого працівника, а на членів його родини.

Незважаючи на те, що практично всі успішні компанії декларують як стратегічний пріоритет нарощування вкладень у специфічний людський капітал, при визначенні цільового обсягу інвестицій другого виду вони прагнуть тим або іншим способом розраховувати їх оптимальний (або мінімально прийнятний) рівень.

Третій рівень, зовнішній, стосовно окремої корпорації, але не до бізнес-співтовариству в цілому, охоплює програми і напрямки діяльності, сфера дії яких виходить за рамки підприємства. Об'єктом соціальних інвестицій у цьому випадку стають населення територій або окремі його категорії, де розвертається діяльність корпорації. Сюди попадають усі благодійні програми і частково програми, споконвічно націлені на створення сприятливих умов діяльності компанії, що дають "супутній ефект" (spill-over effect), наприклад, вкладення в транспортну інфраструктуру регіону, благоустрій території, висвітлення вулиць. На відміну від імперсонального відрахування податків дана форма дозволяє простежити за доцільним

використанням засобів і одержати конкретний кінцевий результат у вигляді підвищення якості життя і поліпшення середовища проживання.

Культура бізнес-середовища передбачає запровадження соціальних норм, які виконують охоронну, регулятивну і виховну функції, визначають раціональні межі свободи людини. Розрізняють такі види соціально-етичних норм як: звичаї, традиції, норми моралі, релігійні (канонічні) норми, етичні норми, політичні норми, корпоративні норми, норми громадських організацій, технічні норми, норми культури, норми права тощо. У залежності від видів соціальних норм виділяють такі різновиди соціальної відповідальності: моральна, релігійна, дисциплінарна, політична, правова (юридична) тощо. Моральна відповідальність настає у випадку порушення традицій, звичаїв, норм культури та естетичних норм. Вона відображається у суспільному осуді та соціальному відмежуванні від суб'єкта, що порушує чи ухиляється від виконання норми поведінки. Політична відповідальність настає при порушенні норм, дотримання яких покладається суспільством на публічного політика. Корпоративна відповідальність настає у випадку порушення корпоративних правил, які прийняті певною соціальною структурою та не мають правового значення. Релігійна відповідальність засновується на нормах, що регламентують порядок відправлення релігійних культів та на вірі у Бога. Всі згадані вище види соціальної відповідальності мають пасивний характер, оскільки негативна реакція з боку суспільства у цих випадках не передбачає примусового впливу на порушника норм. Правова відповідальність настає у випадку порушення норм державно-організованого права. Вона має активний характер, оскільки передбачає активний психологічний вплив на порушника аж до застосування примусового фізичного впливу.

Соціальна етична поведінка розглядається за своїм сутнісним змістом та має позитивний характер. Під позитивною (перспективною) соціальною етичною поведінкою потрібно розуміти добровільне і свідоме використання, виконання, дотримання суб'єктами суспільних відносин приписів соціальних норм. Під негативною (ретроспективною) соціальних норм заходів впливу, передбачених цими нормами. Соціально-етична відповідальність бізнесу має дві форми реалізації: добровільну – виражену в обов'язку суб'єкта виконувати приписи соціально-етичних норм його правомірною поведінкою і реакцією на нього, і примусову – виражену в обов'язку порушника соціально-етичних норм підпорядкуватися різноманітним заходам суспільного і (або) державного примусу. Виділяють об'єктивні і суб'єктивні підстави відповідальності особи. При дослідженні об'єктивних підстав соціальної відповідальності передбачається всебічне вивчення і врахування цілої низки факторів: об'єктивних законів розвитку природи, суспільства, мислення, що визначають мету і вчинки людей. Об'єктивні

можливості вибору певного варіанту поведінки особи, а отже і ступінь відповідальності, залежать (поряд із соціальною орієнтацією особи) також і від її становища та соціальної ролі у суспільстві. Передумовою суб'єктивної підстави для відповідальності є можливість пізнання суб'єктом законів природи і суспільства. Це, насамперед, пов'язано з проблемами свободи волі, необхідності вибору поведінки. Серед суб'єктивних підстав соціальної відповідальності, зазвичай, виділяють:

— можливість пізнання індивідом законів об'єктивного світу, конкретної соціальної необхідності;

— свободу волі індивіда;

— відносну незалежність його свідомості і волі від навколишнього середовища;

— не жорсткий, а ймовірний характер детермінації поведінки людини;

— можливість вибору і свободу вибору різних варіантів поведінки;

— здатність індивіда оцінювати свої вчинки відповідно до інтересів суспільства.

— Зміст соціальної відповідальності формується внаслідок взаємодії факторів двоякого роду:

— об'єктивних, що змушують до діяння через потреби і, відповідно, через більш чи менш адекватне пізнання дійсності;

— суб'єктивних, що виступають для суб'єкта як внутрішні, свідомі, в тому ж ціннісні фактори.

Загальновідомо, що рушійною силою економіки є потреби суспільства і виробництва та конкуренція. Ці фактори обумовлюють безперервну перебудову національних економік і світової економіки в цілому, що супроводжується зникненням окремих фірм і навіть галузей і виникненням інших. При цьому доля окремого працівника в таких складних умовах залежить не тільки від фатальності долі і волі начальства, але й від відповідності його якостей і потенцій вартим перед фірмою завданням. Мало бути здатним до виконання своєї місії - треба вміти зіграти цю роль перед іншими, щоб і вони у вас повірили. Інакше кажучи, ви повинні поводитися так, щоб у потрібних людей склалася про вас сприятлива думка.

Таким чином, уміння поводитися належним чином, тобто дотримання етикету, стало нині однією з найважливіших умов і способів вирватися вперед і зберегти лідерство в бізнесі. Іншими словами, твердо засвойте, що дотримання ділового етикету - один з елементів вашої професійної стратегії.

До основних принципів соціально-етичної поведінки відносяться:

— підвітність, яка полягає у тому, що організація має звітувати щодо впливу від своєї діяльності на суспільство і довкілля;

— прозорість, яка означає, що суб'єктам господарської діяльності потрібно бути прозорими в їх рішеннях і діяльності, які впливають на інших. Прозорість не має на увазі розкриття службової інформації, а також інформації, що захищена відповідно до законів або може спричинити

порушення правових зобов'язань;

— гуманність – визнання важливості і загальності прав людини, зазначених у Всесвітній Декларації з прав людини;

— страх як категорія, що обмежує ті сфери, на які за жодних умов не повинен поширюватися вплив людини (страх за майбутнє людства, породжений благоговінням перед життям);

— поміркованість у прийнятті тих чи інших рішень (мета поміркованості – збереження життя, і лише майбутнє покоління здатне повноцінно оцінити наслідки теперішньої діяльності);

— патріотизм як розуміння цінності та унікальності Батьківщини;

— відчуття обов'язку як моральні зобов'язання людини, котрі вона виконує з почуттям совісті;

— моральність як особлива сфера суспільної свідомості та вид суспільних відносин, мета яких – сформувати способи нормативного регулювання поведінки і дій людей у суспільстві за допомогою норм, принципів і категорій моралі;

— духовність як процес гармонійного розвитку духовних задатків людини;

— професійна компетентність як знання, досвід, здобування освіти з відповідної галузі діяльності;

— творча спрямованість як схильність до творчої ініціативи;

— працелюбність як риса характеру, котра полягає у позитивному ставленні особистості до процесу трудової діяльності, що виражається через активність, ініціативність, добросовісність, дисциплінованість тощо.

Висновки. Таким чином, підводячи підсумок можна відзначити, що елементи бізнес-етики становлять основу корпоративної культури організації, яка являє собою певні цінності і норми, які розділяються всіма співробітниками даної організації. Ці цінності знаходять своє втілення в символах, легендах, героях, девізах і церемоніях. В завдання менеджерів, зацікавлених у позитивному розвитку і процвітанні компанії, входить процес формування всіх складових бізнес етики організації. Соціокультурна адаптація фахівців різного профілю є одним з фундаментальних підстав професійного "входження" і росту людини в іншій культурі. У результаті сприятливого завершення адаптації й входження людини в іншу культуру в сфері професійної діяльності спостерігається процес професійної ідентичності.

Під впровадженням системи соціоетичної поведінки в бізнесі можна розуміти складний процес, завдяки якому досягається відповідний рівень бізнес-етики соціально-трудова відносин в організації, прийняття її цінностей та норм поведінки.

Список літератури:

1. Кириченко О. С. Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання / О. С. Кириченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. - Мариуполь, 2012. - Вип. 1, Т. 1. - С. 265-270.

2. Atkinson J.W., Cartwright D. Some neglected variables in con

temporary conception of decision and performance. – Psychological Reports, 2014. – P. 14. 2Birch D., Atkinson J.W., Bongort K. Cognitive control of action. –In: B Weiner (ed.) Cognitive Views of Human Motivation. N.Y., 2014. –P. 86.

3. Boverd W.A. Concept of hypothalamic functioning // Perfect. Biol. And Brain Research–Tahoe Sity. 2008. – P. 355 – 372.

4. Dewey J. The theory of emotion: I. Emotional Attitudes. 11. The significance of emotions // Psychol. Rev. –1894. –V.I. –P. 553 – 569; 2015 –V.II. –P. 13–32.

5. Erman P. Cross-cultural studies of facial expression // Erman P., Friesen W. Darwin and facial expression: A century of research in review. – N.Y., 2012. –P. 169–222.

6. Feather N.T. Change in confidence following success or failure as a predictor of subsequent performance. – Journal of Personality and Social Psychology, – 2012. –P.63.

7. Feather NT. The relationship of expectation of success to reported probability task structure, and achievement-related motivation–Journal of Abnormal and Social Psychology. –2013. – P. 66. 71. Feather N.T. The study of persistence. –Psychological Bulletin, –2012. – P. 59.

8. Gellhom E. Motion and emotion. The role of proprioception in the physiology and pathology of the emotions //Psychol. Rev. – 2014. – V.21. –Ns 6. –P. 457 – 472.

9. Guilford J.P. Personality. New York. McGraw–Hill, 2009. – 303 p.

10. Izard C.E. Four systems for emotion activation: cognitive and noncognitive processes // Psychol. Rev. – 1993. –V. 100. – № 1. – P. 69 – 90.

11. Lazarus R.S. Psychological stress and the copying process. New York Me Grow Hill, 2014. – P. 45 – 78.

12. Leeper R.W. A motivational theory of motion to replace – emotion as disorganized response". Psychol. Rev.. 2008. M, 55 P 5 – 2

13. Lewin K.F. Field theories in den. Social wissenschaften. – Bern. – 2013. – 184 p.

14. Montpellier G. de. Les alteration morphologies des mouvements rapides in – 8 de 251 p. Louvain. Inst. Sup. Phil., 2015. 15. Mowrer O.H. Learning theory and behaviour. N.Y., gohn Wiley, 2010. – 280 p.

15. Mowrer O.H. Learning theory and behaviour. NY Gohn Wiley. 2010. –p–66.

16. Osgoods C. Method and theory in experimental psychology. N.Y. Oxford University Press, 2003. – 800 p.

17. Price D, Barrell J. Some general laws of human emotion: interrelationship Beetween intensities of desire expectation and emotional feeling //J, Personality, 2014. –V.52. –P. 389.

18. Охрімченко, О. О. Соціальна відповідальність [Електронне видання] : навчальний посібник / О. О. Охрімченко, Т. В. Іванова ; НТУУ «КПІ». – Електронні текстові данні (1 файл: 2,54 Мбайт). – Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 157 с. – Назва з екрана.

19. Гришук В.К. Соціальна відповідальність: навчальний посібник. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. – 152 с.

20. Шибко Олександр. Система соціальної відповідальності суспільства / Український культурологічний центр – Аналітично-інформаційний журнал «СХІД» № 2 (142) березень-квітень 2016 р.

21. Кліменко О. М. Соціальна відповідальність: робоча програма для студентів усіх спеціальностей всіх форм навчання / укл. О. М. Кліменко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 63 с. (Укр. мов.)

Bibliography (transliterated):

1. Kirichenko O. S. *Sutnist' upravlinnja sistemoju ekonomichnoi bezpeki sub'ektiv gospodarjuvannja* / O. S. Kirichenko // Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektual'noi vlasnosti : zbirnik naukovih prac' : u 2-h vip. / PDTU. - Mariupol', 2012. - Vip. 1, T. 1. - S. 265-270.

2. Atkinson J.W., Cartwright D. *Some neglected variables in con temporary conception of decision and performance.* – Psychological Reports, 2014. – P. 14. 2Birch D., Atkinson J.W., Bongort K. Cognitive control of action. –In: B Weiner (ed.) Cognitive Views of Human Motivation. N.Y., 2014. –P. 86.

3. Boverd W.A. *Concept of hypothalamic functioning* // Perfect. Biol. And Brain Research–Tahoe Sity. 2008. – P. 355 – 372.

4. Dewey J. The theory of emotion: I. Emotional Attitudes. 11. The significance of emotions // Psychol. Rev. –1894. –V.I. –P. 553 – 569; 2015 –V.II. –P. 13–32.

5. Erman P. *Cross-cultural studies of facial expression* // Erman P., Friesen W. Darwin and facial expression: A century of research in

review. – N.Y., 2012. –P. 169–222.

6. Feather N.T. *Change in confidence following success or failure as a predictor of subsequent performance.* – Journal of Personality and Social Psychology, – 2012. –P.63.

7. Feather NT. *The relationship of expectation of success to reported probability task structure, and achievement-related motivation*–Journal of Abnormal and Social Psychology. –2013. – P. 66. 71. Feather N.T. The study of persistence. –Psychological Bulletin, –2012. – P. 59.

8. Gellhom E. *Motion and emotion. The role of proprioception in the physiology and pathology of the emotions* //Psychol. Rev. – 2014. – V.21. –Ns 6. –P. 457 – 472.

9. Guilford J.P. *Personality.* New York. McGraw–Hill, 2009. – 303 p.

10. Izard C.E. *Four systems for emotion activation: cognitive and noncognitive processes* // Psychol. Rev. – 2013. –V. 100. – № 1. – P. 69 – 90.

11. Lazarus R.S. *Psychological stress and the copying process.*

New York Me Grow Hill, 2014. – P. 45 – 78.

12. Leeper R.W. *A motivational theory of motion to replace – emotion as disorganized response*, Psychol. Rev.. 2008. M, 55 P 5 – 2

13. Lewin K.F. *Field theories in den. Social wissenschaften.* – Bern. – 2013. – 184 p.

14. Montpellier G. de. *Les alteration morphologies des mouvements rapides in – 8 de 251 p.* Louvain, Inst. Sup. Phil., 2015.

15. Mowrer O.H. *Learning theory and behaviour.* N.Y., gohn Wiley, 2010. – 280 p. 15. Mowrer O.H. Learning theory and behaviour. NY Gohn Wiley. 2010. –p–66.

16. Osgoods C. *Method and theory in experimental psychology.* N.Y. Oxford University Press, 2003. – 800 p.

17. Price D, Barrell J. *Some general laws of human emotion: interrelationship Beetween intensities of desire expectation and emotional feeling* //J, Personality, 2014. –V.52. –P. 389. 18.

Надійшла (received) 03.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Бізнес-етика трудових відносин на підприємстві як напрямок психології управління/ І. А. Юр'єва, В.Р.Вакулюк, М.О.Пархоменко // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 9-13 . Бібліогр. 17 назв. – ISSN 2519-4461.

Бизнес-этика трудовых отношений на предприятии как направление психологии управления / И. А. Юрьева, В.Р.Вакулюк, М.А.Пархоменко // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 9-13 . Библиогр.: 17 названий. – ISSN 2519-4461.

Business-ethics of work relations at an enterprise as direction of management psychology / I. A. Yuryeva, V.R.Vakulyuk, M.O. Parkhomenko // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 9-13 . Bibliogr.: 17 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Юр'єва Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua.

Юрьева Ирина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua.

Yuryeva Iryna Analyevna – Candidate of Economic Sciences (Ph. D.), Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv Docent, (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua.

Вакулюк Вікторія Романівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 963-53-18 ; vak@gmail.com.

Вакулюк Вікторія Романа – технічний Национальный университет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (093) 963-53-18 ; vak@gmail.com;

Vakulyuk Viktoriya Romanivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (093) 963-53-18 ; e-mail: vak@gmail.com.

Пархоменко Марія Олександрівна– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка; тел.: (050) 865-29-30; e-mail: mp@gmail.com.

Пархоменко Мария Олександрівна– Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студентка; тел.: (050) 865-29-30; e mail: mp@gmail.com.

Parkhomenko Mariya Oleksandrivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", student; tel.: (050) 865-29-30; e-mail: mp@gmail.com.

УДК 338.24

В. О. АЛЕКСАНДРОВА**ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС - ПРОЦЕСІВ**

Дана стаття присвячена оптимізації бізнес-процесів як одному з інструментів підвищення ефективності діяльності організації. Розглянуті основні характеристики концептуальних підходів і методів оптимізації бізнес-процесів, проведений аналіз таких понять як інжиніринг і реінжиніринг.

Ключові слова: оптимізація бізнес- процесів, реінжиніринг, інжиніринг, ефективність, процесна теорія.

Даная статья посвящена оптимизации бизнес-процессов как одного из инструментов повышения эффективности деятельности организации. Рассмотрены основные характеристики концептуальных подходов и методов оптимизации бизнес-процессов, проведен анализ таких понятий как инжиниринг и реинжиниринг.

Ключевые слова: оптимизация бизнес- процессов, реинжиниринг, инжиниринг, эффективность, процессная теория.

This article is devoted to optimization of business processes as one of instruments of increase of efficiency of activity of organization. The basic are considered description of conceptual approaches and methods of optimization of business processes. The review of different methods and instruments of optimization is conducted. Combination of these methods allows organizations not only to survive in difficult situations but also enables in the conditions of instability to promote efficiency of activity. Most organizations a long ago are utilized process approach in a management and optimization of business processes. Such concepts as «engineering» and «reengineering» are analysed.

Keywords: optimization of business - processes, reengineering, engineering, efficiency, process theory.

Вступ. В умовах постійного зовнішнього середовища, що змінюється, для забезпечення фінансової стійкості як в середньостроковій, так і в довгостроковій перспективі будь-яка організація потребує підвищення конкурентних переваг. Орієнтація на зміцнення досягнутих позицій конкурентоспроможності і їх поліпшення вимагає постійного вдосконалення діяльності організації (як управлінською, так і виробничою). Останнім часом все частіше організація (підприємство) розглядається як сукупність взаємозв'язаних бізнес - процесів, що є процесами планування і управління; ресурсні процеси; процеси перетворення та ін.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оптимізація бізнес – процесів (Business Process Optimization) - безпосередня розробка і реалізація заходів щодо вдосконалення (реорганізації) бізнес - процесів компанії.

Дослідження їх фактичного стану дозволяє сформулювати цілі по вдосконаленню. Наприклад, завоювання частки ринку, зниження часу проходження замовлення, зменшення матеріальних запасів, зниження витрат, скорочення виробничого циклу, зменшення кількості управлінських помилок, ухвалення невідкладних заходів по виходу з кризи і ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням конкурентоздатності товарів приділяли увагу багато як вітчизняних, так і закордонних науковців. Більшість організацій вже достатньо давно використовують процесний підхід в управлінні своєю діяльністю, а сам процесний підхід до управління і оптимізація бізнес-процесів детально розглянуті в роботах В.А. Барінова, М. Робсона, Дж. Хаммера, Дж.Харрінгтона, А.В. Шера, В.Г. Еліферова, В.В. Рєпина. Це питання залишається актуальним й досі, що підтверджує значний обсяг сучасних публікацій.

На думку В. Р. Еліферова, бізнес-процеси - це горизонтальні ієрархії внутрішніх і залежних між собою функціональних дій, кінцевою метою яких є випуск продукції або окремих її компонентів [1]. М. Хаммер і Дж. Чампі визначають бізнес-процес як «сукупність видів діяльності, яка має один або більш за види вхідних потоків і створює вихід, що має цінність для клієнта» [4]. Е.Г. Ойхман і Е.В. Попів доповнили визначення М. Хаммера і Дж. Чампі: «Бізнес-процес - це безліч внутрішніх кроків (видів) діяльності, що починаються з одного або більш за входи і що закінчуються створенням продукції, необхідної клієнтам» [6].

Зміна зовнішніх і внутрішніх умов роботи організації, як правило, призводить до зниження ефективності системи бізнес-процесів, що існує в ній, що вимагає цілеспрямованої зміни цієї системи, фундаментального переосмислення бізнес - процесів компанії, іншими словами, їх оптимізації.

У практичній діяльності при оптимізації бізнес - процесів застосовуються дві основні методичні концепції: поступовий (покроковий) підхід - тобто безперервне удосконалення процесів в рамках існуючої організаційної структури управління, що вимагає незначних капіталовкладень або не вимагає їх взагалі та кардинальний підхід, ведучий до істотних змін процесів і можливої трансформації організаційної структури управління [4].

Обидва підходи базуються на процесній теорії управління підприємством. Але розрізняються вони за масштабом змін, часу, необхідному для проведення змін, і ризикам, що виникають при проведенні оптимізаційних перетворень діяльності компанії.

Перший підхід припускає зміну існуючого процесу поступово, невеликими кроками, з обов'язковим аналізом результатів після кожного

етапу. Кількість змін, що вносяться, невелика, результат змін практично видно відразу. Якщо бізнес - процеси компанії досить добре реалізуються, то не доставляють істотних проблем ні виконавцям, ні споживачам результатів виконання процесу. Проте якщо є потреба в підвищенні це конкурентоспроможності, зростанні ефективності ресурсного забезпечення або поліпшення іміджу компанії на ринку, то доцільно застосувати саме цей метод вдосконалення бізнес - процесів.

Єдність концепцій полягає в тому, що їх фундаментальною базою є процесна теорія. Крім того, кінцева мета оптимізації, що проводиться, при будь-якому з цих підходів - усунення недосконалості бізнес - процесів, які вже існують: виявлення дублювання функцій, ліквідація так званих «вузьких місць» у виробництві і «розривів» в інформаційних потоках, підвищення якості окремих операцій і так далі.

Основні концептуальні відмінності виявляються в рівні змін, що проводяться, початковій точці, частоті і обхваті змін, часі, необхідному для проведення змін, а також ризиках їх проведення.

Слід зазначити, що застосування будь-якого методу в рамках вищезгаданих концептуальних підходів має на увазі детальний і системний розгляд існуючого процесу з метою пошуку можливих шляхів його удосконалення або кардинальної зміни.

Метод удосконалення бізнес-процесів припускає порівняно невеликі зміни, направлені на поліпшення функціонування, бізнес процесів, що вже існують. Потреба в удосконаленні виникає, якщо загалом і в цілому бізнес - процеси працюють адекватно в умовах, що склалися, не завдають великих труднощів, не приносять втрат і збитків, тобто немає загрози стабільній роботі організації. Таким чином, в основі удосконалення бізнес - процесів лежить поступове і плавне поліпшення що вже існує. Окрім самої суті змін, явною ознакою удосконалення є невеликий об'єм змін і достатньо висока швидкість отримання результату. Нововведення швидко доводяться до виконавців і піддаються коректуванню вже в процесі діяльності, при цьому ризик проведення заходів помірний.

Оптимізація бізнес - процесів компанії шляхом їх кардинальної зміни найчастіше є реінжинірингом процесів, який полягає в істотній зміні бізнес - процесів, іноді навіть системи бізнес - процесів організації. Як правило, даний підхід використовується при необхідності отримати істотний ефект від зміни бізнес - процесів. Наприклад, коли необхідно перебудувати діяльність організації у зв'язку із зовнішніми умовами, що змінилися, або коли в результаті аналізу виявлено, що система бізнес - процесів не відповідає цілям і завданням компанії.

Одним з ключових слів у визначенні реінжинірингу є поняття «радикальний», яке в перекладі з латинського позначає «корінь», тобто для радикальної перебудови необхідно виявити корінь проблеми, позбавитися від всього старого, непотрібного і почати все наново, з нуля. Поверхневі зміни і поліпшення, коректування і модифікація наявних процесів і процедур не актуальні і не принесуть бажаного ефекту. Відмова від всіх існуючих процедур і структур, винахід кардинально

нових способів і методів ведення бізнесу - основа реінжинірингу. Процес реінжинірингу вимагає концентрації уваги керівника на тому, яким повинен стати кінцевий стан організації, що і як для цього потрібно зробити, сьогоdnішній стан об'єкту фактично ігнорується. Безумовно, радикальна перебудова вимагає значного часу, що пояснюється широтою і між функціональністю змін, що проводяться, які характеризуються достатньо високим ризиком їх реалізації.

Ідеї реінжинірингу бізнес - процесів набули найбільшого поширення в світі після видання книги Дж. Чампі и М. Хаммера «Реінжиніринг корпорації» [4]. Після її виходу почався активний розвиток управлінського консалтингу. Основна ідея реінжинірингу полягає у виявленні і вдосконаленні основних процесів діяльності компанії. Їх оптимізація повинна полягати в підвищенні їх ефективності при скороченні витрат на їх реалізацію. При цьому другорядні процеси необхідно максимально скоротити, тобто велику їх частину просто ліквідувати.

Концепція реінжинірингу стала свого роду спусковим механізмом в області управлінського і IT-консалтингу, активно використовувалася в маркетингових цілях, але на практиці її ефективність невелика. Основними перешкодами було те, що реінжиніринг не має на увазі аналіз корпоративної культури, цінностей і історичного контексту компанії; люди сприймаються як якісь знеособлені об'єкти, необхідні для виконання бізнес - процесів. Тому результатом реінжинірингу була компанія, у якій принципи і підходи до управління залишалися колишніми, але скоротилися деякі витрати. А незмінні принципи і стиль керівництва знижують ефективність від перебудованих бізнес - процесів підприємства.

В рамках даного методу істотна зміна складу і способу реалізації процесу або створення процесу повному застосовується, як правило, до основних процесів організації, а процеси управління і допоміжні — істотно скорочуються, а ті, що залишилися зберігаються без істотних змін. Така оптимізація діяльності компанії супроводжується великими ризиками, наприклад, втратою ключових співробітників, що володіють специфічними знаннями і уміннями, зміною клімату усередині колективу, втратою постійних клієнтів, зростанням непередбачених витрат на перенастроювання устаткування і інформаційних систем.

Реінжиніринг бізнес - процесів — це принципове переосмислення і кардинальна перебудова бізнес - процесів, направлена на значні поліпшення ключових критеріїв продуктивності: вартості, якості, послуг, швидкості. Його, як правило, застосовують в наступних випадках: коли організація є не конкурентоздатною, продукти не мають попиту, різко скорочується клієнтська база; коли стратегія розвитку організації не може бути реалізована в рамках існуючої бізнес-структури (компанія функціонує, проте відсутні перспективи розвитку, а реалізація стратегії можлива тільки у разі радикальних змін в бізнес-структурі); коли відбувається злиття декількох компаній (проведення реінжинірингу в даному випадку дозволить інтегрувати процеси з метою оптимізації ресурсів); коли відбувається

поглинання компанії (проводиться реінжиніринг тієї компанії, яку поглинули, з метою формування єдиної процесної моделі).

Процес проведення реінжинірингу включає наступні етапи:

1. Спочатку формується бажаний стан організації. Розробляються нові місія, бачення, стратегічні цілі. Визначається стратегія розвитку організації.

2. Формується модель поточного стану організації, так звана модель «as is». Проводяться дослідження організації. Визначаються існуючі проблеми у всіх наочних областях діяльності.

3. Відбувається розробка нової моделі. Виходячи з поставлених цілей здійснюється реінжиніринг процесів, формується портфель інтегрованих інформаційних систем, необхідних для автоматизації бізнес - процесів, розробляються показники процесів, які інтегруються з показниками цілей, визначається процесно - орієнтована організаційна структура.

4. На четвертому етапі затверджується представлений проект по реінжинірингу компанії.

5. Далі здійснюється впровадження змін. Всі спроектовані моделі реалізуються на практиці.

6. На останньому етапі здійснюються заходи щодо супроводу упроваджених змін. Відстежуються ключові показники, здійснюється процес контролінгу [4].

Проект реінжинірингу бізнесу зазвичай включає чотири етапи:

1. Розробка образу-бачення (vision) майбутньої компанії. На цьому етапі компанія будує картину того, як слід розвивати бізнес, щоб досягти стратегічних цілей;

2. Аналіз існуючого бізнесу — проводиться дослідження компанії і складаються схеми її роботи зараз;

3. Розробка нового бізнесу — створюються нові і (або) змінюються колишні процеси і що підтримує їх інформаційна система, тестуються нові процеси;

4. Впровадження проекту нового бізнесу.

Важливе те, що перераховані етапи виконуються не послідовно, а принаймні частково паралельно, причому деякі з них повторюються.

Бізнес-процеси вельми різноманітні, але існують чіткіше за вимогу, якою всі вони повинні відповідати. Можна виділити наступні види організації бізнес - процесов, сформованих в ході проведення реінжинірингу [8].

1. Інтеграція бізнес – процесів. Найбільш характерна властивість перепроєктованих процесів — відсутність складальних конвеєрів як способу координації роботи персоналу з відносно простими трудовими функціями.

2. Горизонтальне стиснення бізнес –процесів. Порівняльні оцінки, виконані компаніями, які провели реінжиніринг, показують, що перехід від традиційної організації робіт до виконання процесу однією людиною дозволяє понизити чисельність персоналу і прискорити виконання процесу приблизно в 10 разів.

3. Децентралізація відповідальності (вертикальне стиснення бізнес-процесів). Виконавці ухвалюють самостійні рішення у випадках, в яких раніше вони традиційно повинні були звертатися до керівництва.

4. Логіка реалізації бізнес-процесів. Лінійне

виконання робіт замінюється логічним порядком (тобто часто роботи здійснюються паралельно). Це економить час, який витрачався на узгодження робіт на різних ділянках.

5. Диверсифікація бізнес-процесів. Існують різні варіанти процесів виконання. Традиційний процес, орієнтований на виробництво масової продукції, повинен виконуватися однаково для всіх входів, приводячи до узгоджених виходів.

6. Розробка різних версій бізнес-процесів в умовах постійного змінного ринку необхідна, щоб процеси мали різні варіанти залежно від ситуацій, входів і стану ринку.

7. Раціоналізація горизонтальних зв'язків. Створення лінійних функціональних підрозділів. Робота виконується в тому місці, де це найдоцільніше.

8. Раціоналізація управлінської дії. Мова йде про зменшенні числа перевірок і зниженні ступені управлінської дії, які не приводять безпосередньо до отримання матеріальних цінностей.

9. Культура рішення задачі. Завдання реінжинірингу — мінімізувати узгодження в ході виконання процесу шляхом скорочення зовнішніх контактів.

10. Раціоналізація зв'язків «компанія — замовник». Вдосконалення оргструктури фірми повинне створити умови, при яких уповноважений менеджер забезпечує єдиний канал зв'язків.

11. Уповноважений менеджер. Цей принцип застосовується в тих випадках, коли кроки процесу або складні, або розподілені таким чином, що їх інтеграція силами невеликої команди неможлива.

12. Збереження позитивних моментів централізації управління. На практиці це досягається шляхом вдосконалення інформаційного забезпечення дивізіональної організації управління.

Розглядаючи реінжиніринг бізнес - процесів, слід звернути увагу на інжиніринг процесів, як на один з методів оптимізації бізнес - процесів, хоча думка фахівців про нього вельми неоднозначно. Само поняття «інжиніринг» запозичене з інженерної діяльності (від англ. engineering - проєктувати, винаходити, придумувати). Зокрема, А. Большаков и В. Михайлов вважають інжиніринг новим способом мислення, що формує погляд на побудову компанії як на інженерну діяльність [8]. З погляду М. Гиматова, методика інжинірингу дозволяє розглядати діяльність будь-якої організації в програмно-алгоритмічній суті, виділяючи окремі бізнес - процеси в командні «процедури» і «функції», таким чином, діяльність організації представляється у вигляді «програми» зі своєю вхідною і вихідною інформацією. Інжиніринг бізнес-процесів є форма представлення діяльності організації як алгоритмічної схеми. Суть інжинірингу поміщена в побудові оптимального алгоритму роботи будь-якого бізнес - процесу на основі аналізу і структуризації вхідної інформації. Таким чином, інжиніринг дозволяє проєктувати бізнес - процеси «з нуля», в даному випадку мова йде про бізнес - процесах новостворюваних організацій, і про бізнес - процесах нового вигляду діяльності організацій, що діють.

Інжиніринг можна віднести до кардинальних методів оптимізації процесів, оскільки створення нових

бізнес - процесів в існуючій організації однозначно приведе до змін всієї бізнес - системи як сукупності взаємозв'язаних процесів.

Висновки. Сьогодні на більшості підприємств процеси оптимізації носять одноразовий характер: оновлення і вдосконалення бізнес - процесів відбувається тільки в тих випадках, коли іншого виходу просто немає, і сприймається це як вимушена міра. Проте плавний, рівномірний і стабільний розвиток організації можливий тільки в тому випадку, якщо процеси оптимізації органічно «вбудовані» в звичайну діяльність організації. Безперервне і постійне вдосконалення тих, що вже існують бізнес - процесів необхідно для збереження досягнутої конкурентної позиції на ринку. Коли ж потрібний «прорив» і виникає необхідність зміни структури і впровадження нових способів організації діяльності, допомогти може реінжиніринг, а моделювання нових бізнес - процесів, необхідних для подальшого розвитку організації, можливе допомогою інжинірингу.

Очевидно, що тільки комбінація різних методів і інструментів оптимізації бізнес - процесів при правильному підході і умінні застосувати їх в потрібний час і в потрібному місці дозволить організації не тільки вижити в складних ситуаціях, але і в умовах нестабільності підвищити ефективність діяльності.

Список літератури.

1. Елиферов В.Г., Ретин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учеб. Пособие / В.Г. Елиферов, В.В. Ретин; Институт экономики и финансов «Синергия». – М.: Инфра-М, 2006. – 318с.
2. Ретин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/ В.В. Ретин, В.Г. Елиферов. – М.: РИИ «Стандарты и качество», 2004. – 408с.
3. Робсон М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов: Практическое руководство / Пер. с англ.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
5. Шер А. Вильгельм. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы: 2-е изд., пер. и доп. / Пер. с англ. – АОЗТ «Промсвитель», 1999. – 173 с.

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Визначення концептуальних підходів до оптимізації бізнес - процесів/ В. О. Александрова // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 14-17 . Библиогр.: 10 названий. – ISSN 2519-4461.

Определение концептуальных подходов к оптимизации бизнес - процессов/ В. А. Александрова // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 14-17 . Бібліогр. 10 назв. – ISSN 2519-4461.

Determination of the conceptual going near optimization business - processes/ V. A. Aleksandrova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 14-17 . Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Александрова Вікторія Олександрівна – старший викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, тел.: (067) 720-90-01, e-mail: vik_al07@ukr.net

Александрова Вікторія Александрівна – старший преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», г. Харьков, тел.: (67) 720-90-01, e-mail: vik_al07@ukr.net

Aleksandrova Viktorija Aleksandrovna - senior lecturer, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", tel. : (067) 720-90-01, e-mail: vik_al07@ukr.net

6. Ойхман Е.Н. Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. М., 1997.

8. Бoльшaкoв A.С., Мухaйлoв В.И. Современный менеджмент: теория и практика. СПб., 2000.

9. Александрова В.О., Манойленко О.В. Оцінка ефективності бізнес-процесів інтегрованих корпоративних структур.- ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ № 4 '2014.

10. Головя В.В., Хаустова І.С. Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита – гарантия выполнения службой внутреннего аудита своих задач. - Вісник НТУ «ХПИ»: збірник наукових праць, тематичний випуск «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х.: НТУ «ХПИ», 2013. – №22 (995) – С. 183-185.

11. Чайка Т.Ю. Адаптивне управління невизначеністю при прийнятті управлінських рішень. - Бізнес-інформ. – 2015. - №2. – С.283-288.

References (transliterated):

1. Elyferov V.H., Repyn V.V. *Byznes-protsessy: rehlamentatsyya y upravlenye: ucheb. Posobyie / V.H. Elyferov, V.V. Repyn; Ynstitut ekonomyyi y fyansov «Synerhyya».* – Moscow: Ynfra-M, 2006. – 318p.

2. Repyn V.V. *Protsessniy podkhod k upravleniyu. Modelyrovaniye byznes-protsessov/ V.V. Repyn, V.H. Elyferov.* – Moscow: RYA «Standarty y kachestvo», 2004. – 408 p.

3. Robson M., Ullakh F. *Reynzhynrynh byznes-protsessov: Prakticheskoe rukovodstvo / Per. s anhl.; Pod red. N.D. Eryashvyly.* – Moscow: YuNYTY-DANA, 2003. – 222 p.

4. Khammer M., Champy Dzh. *Reynzhynrynh korporatsyy. Manyfest revolyutsyy v byznese.* Yzd-vo: Mann, Yvanov y Ferber, 2011.

5. Sher A. Vyl'hel'm. *Byznes-protsessi. Osnovnie ponyatyya. Teoryya. Metody: 2-e yzd., per. y dop. / Per. s anhl. – AOZT «Prosvetytel'», 1999. – 173 p.*

6. Oykhaman E.N. Popov Э.В. *Reynzhynrynh byznesa: reynzhynrynh orhanyzatsyy y ynfarmatsyonyie tekhnolohyy.* Moscow, 1997.

7. Bol'shakov A.S., Mykhaylov V.Y. *Sovremennyy menedzhment: teoryya y praktyka.* SPb., 2000.

8. Aleksandrova V.O., Manoylenko O.V. *Otsinka efektyvnosti biznes-protsesiv intehrovanykh korporatyvnykh struktur.- THE PROBLEMS OF ECONOMY No 4 "2014.*

9. Holovnya V.V., Khaustova I.Ye. *Mezhdunarodnye standarty professyonal'noy praktyky vnutrenneho audyta – harantyya vipolnenyya sluzhboy vnutrenneho audyta svoyykh zadach.* - Visnyk NTU «KhPI»: zbiyik naukovykh prats', tematichnyy vypusk «Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnystva». – Kharkov: NTU «KhPI», 2013. – №22 (995) – P. 183-185.

10. Chayka T.Yu. *Adaptyvne upravlinnya nevyznachenistyyu pry pryuyatti upravlins'kykh rishen'.* - Biznes-inform. – 2015. - No. – P.283-288.

Надійшла (received) 03.10.2017

УДК 330.341.1

П.Г. ПЕРЕРВА**МАРКЕТИНГОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ**

У статті розроблені методичні положення цінової маркетингової ціноутворення на промислову продукцію, сформовані наукові основи її впливу на рівень якості і рівень конкурентоспроможності продукції промислових підприємств. Обґрунтовані основні групи визначальних чинників, які в найбільшій мірі впливають на конкурентоспроможність і якість продукції промислових підприємств. Запропонована методика маркетингової ціноутворення на інноваційну продукцію на цільовому ринку. Обґрунтовано, що наукова продукція - це товар особливого роду: на нього не можна механічно переносити всі характеристики матеріальних продуктів. Товарні властивості наукової продукції як ідеального феномена, з одного боку, визначаються тим, що властиво товарам взагалі, а з іншого боку - особливостями, зв'язаними з її природою і можливостями використання. Доведено, що рівень цін на ринку наукомісткої продукції в значній мірі залежить від значення роялті, тобто від комерційних взаємовідносин розробника та потенційного споживача наукомісткої продукції.

Ключові слова: ціна, маркетинг, промислове підприємство, якість, конкурентоспроможність, інноваційна продукція

В статье разработаны методические положения ценовой маркетинговой ценообразования на промышленную продукцию, сложившиеся научные основы ее влияния на уровень качества и уровень конкурентоспособности продукции промышленных предприятий. Обоснованы основные группы определяющих факторов, которые в наибольшей степени влияют на конкурентоспособность и качество продукции промышленных предприятий. Предложенная методика маркетинговой ценообразования на инновационную продукцию на целевом рынке. Обосновано, что научная продукция - это товар особого рода: на него нельзя механически переносить все характеристики материальных продуктов. Товарные свойства их продукции как идеального феномена, с одной стороны, определяются тем, что свойственно товарам вообще, а с другой - особенностями, связанными с ее природой и возможностями использования. Доказано, что уровень цен на рынке наукоемкой продукции в значительной степени зависит от значения роялти, то есть от коммерческих взаимоотношений разработчика и потенциального потребителя наукоемкой продукции.

Ключевые слова: цена, маркетинг, промышленное предприятие, качество, конкурентоспособность, инновационная продукция

In the article the methodical principles of price marketing pricing on industrial products are developed, the scientific basis of its influence on the level of quality and level of competitiveness of products of industrial enterprises is formed. The main groups of the determinants are grounded, which most influence the competitiveness and quality of production of industrial enterprises. The offered method of marketing pricing on innovative products in the target market. It is substantiated that scientific products are a special kind of goods: it is impossible to mechanically transfer all the characteristics of material products to it. Commodity properties of scientific products as an ideal phenomenon, on the one hand, are determined by the fact that it is characteristic of goods in general, and on the other hand - features associated with its nature and possibilities of use. It is proved that the level of prices in the market of high-tech products largely depends on the value of royalties, that is, on the commercial relationship between the developer and the potential consumer of high-tech products.

Key words: price, marketing, industrial enterprise, quality, competitiveness, innovative products

Вступ. У сучасних умовах найбільш ефективним напрямом вдосконалення діяльності промислових підприємств є оптимізація цінової політики як основного засобу конкурентної боротьби на ринку. Звідси виникає завдання детальнішого розгляду впливу процесу формування товарного асортименту і цінової політики на ефективність діяльності промислових підприємств і розробити інструменти для управління цими процесами.

Постановка завдання. Метою статті є розробка маркетингової ціноутворення на продукцію промислового підприємства і її впливу на якість і конкурентоспроможність продукції, а також дослідження рівня конкурентоспроможності підприємств і їх інвестиційної привабливості.

Результати попередніх досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження, результати якого представлені в даній статті, послужили праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемі маркетингових досліджень та управління ринком машинобудівної продукції. Питання цінової політики розглядали багато вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких слід відзначити наукові розробки І.В.Гладенко, Т.О.Кобелевої, О.П.Косенко, Н.П.Ткачової, М.М.Ткачова, М.І.Погорелова, Н.М.Побережної, Г.К.Вороновського та ін.

Дослідження підходів вітчизняних і зарубіжних учених до формування товарної і цінової політики підприємств дозволило виявити необхідність їх уточнення для використання на промислових підприємствах. Доведено, що особливу увагу при формуванні товарного асортименту і ціноутворення на промислових підприємствах має приділятися виконання соціальної місії на промислових підприємствах, а саме, ціни на товари не повинні бути високими, а асортимент повинен забезпечувати задоволення всіх потреб сільського населення. На наш погляд, основними етапами розробки товарної і цінової політики на промислових підприємствах повинні стати: дослідження потреби в товарі; економічний аналіз роботи підприємства; оптимізація товарної та цінової політики.

Результати дослідження. Маркетингова модель ціноутворення включає комплекс найважливіших питань по розробці і практичному здійсненню стратегії і тактики цінової поведінки фірми по всій товарній номенклатурі і по кожному виду товару протягом його життєвого циклу з урахуванням відмінностей у витратах, збуті, споживчому попиті, розподілі за часом і географії ринку. Крім того, фірма діє в умовах постійно мінливого конкурентного оточення і іноді сама виступає ініціатором зміни цін, а

© П.Г. Перерва, 2017

іноді змушена відповідати на цінові ініціативи конкурентів. Цінова стратегія на відносно тривалий період дозволяє розрахувати прогноз прибутків і частки ринку, мати певний фінансовий і часовий резерв для маніпулювання засобами впливу на ринок. Відсутність чітко визначеної цінової стратегії призводить до невизначеності в прийнятті рішень, неузгодженість дій, втрат виручки і прибутку, ослаблення позицій фірми на ринку. Непродумані цінові рішення можуть відразу ж відбитися на фінансових результатах підприємства або проявитися з часом.

Слід зазначити, що існуючі моделі маркетингового ціноутворення в основному враховують базові моделі

ціни, в певній мірі ігноруючи той факт, що кінцева ціна може суттєво відрізнятись від базового її рівня. Беззаперечним слід вважати той факт, що в сфері обігу діють знижки – націнки (оптово-збутова, роздрібна). Різниця між ціною реалізації товару постачально-збутовою організацією і оптовою ціною підприємства постачальника – це постачально-збутова надбавка (націнка). Різниця між оптовими цінами купівлі і продажу, між оптовою і роздрібною ціною являє собою торгову націнку (знижку). Складові маркетингового ціноутворення на промислову продукцію в загальному виді наведено на рис. 1.

Собівартість продукції	Прибуток підприємства виробника	Акцизний збір (по підакцизних товарах)	ПДВ	Постачально-збутова надбавка	Торгова надбавка
Оптова ціна підприємства					
Відпускна ціна підприємства без ПДВ					
Відпускна ціна підприємства ПДВ(покупна ціна оптового посередника)					
Продажна ціна оптового посередника(покупна ціна підприємства торгіві)					
Роздрібна ціна					

Рисунок 1 – Складові системи маркетингового ціноутворення на промислову продукцію

Надбавка включає витрати і прибуток відповідної організації чи підприємства. Наприклад, торгова надбавка (H_m) знаходиться як:

$$H_m = B_m + P_m,$$

(1)

де B_m і P_m - витрати і прибуток торгової організації.

В умовах недосконалого постачальницького ринку – збутові і торгові надбавки можуть у деяких випадках надмірно завищувати роздрібні ціни.

Широке поширення, особливо при укладенні міжнародних контрактів на наукову продукцію, одержав метод *ставок роялті*. Його використання для встановлення ціни ліцензійної угоди припускає наявність наступних даних:

а) середньорічного об'єму виробництва і збуту продукції, що встановлюється шляхом оцінки потреб ринку з урахуванням конкурентів; визначення максимальної продуктивності виробничого устаткування відповідно з даними, отриманими від потенційного ліцензіата;

б) ціни одиниці продукції, що встановлюється ліцензіатом до початку виробництва і збуту продукції з використанням наукового продукту;

в) періоду дії ліцензійної угоди і термінів промислового освоєння продукції;

г) значення ставки роялті.

З урахуванням наявності перерахованих чинників визначення ціни ліцензійної угоди (наукового продукту) зводиться до чисто арифметичних підрахунків по наступній формулі:

$$C_{ly} = O_l \times P_l \times C_l + \dots + O_i \times P_i \times C_i + \dots + B_{io} \times P_m \times C_m$$

(17.16)

де C_{ly} - ціна ліцензійної угоди (наукового продукту); O_i - об'єм очікуваного випуску продукції в i -му році; P_i - розмір ставки роялті в i -ом році; C_i - ціна одиниці продукції в i -ом році; T - термін дії ліцензійної угоди.

У свій час зовнішньоторговельне об'єднання України рекомендувало до практичного використання наступну формулу для визначення ціни ліцензії:

$$C_{ly} = O_{ce} \times C_m \times (T - T_e) \times P,$$

(17.17)

де O_{ce} - середньорічний об'єм випуску продукції; C_m - середньосвітова ціна одиниці продукції; T_e - термін промислового освоєння виробництва продукції з використанням наукового продукту; P - розмір ставки роялті.

Очевидно, що найбільш слабкою ланкою в даній методиці є розмір ставки роялті. Саме з її допомогою розділяється економічний ефект між споживачем і виробником наукового продукту. Існуючі рекомендації припускають використання фіксованого розміру даної ставки, обумовленої на основі вивчення аналогічних контрактів, тобто виходячи з уже існуючого досвіду. У табл. 1 приведено деякі дані розмірів роялті, які використовуються в ліцензійних угодах на наукову продукцію. Разом з тим, система ставок роялті повинна бути більш гнучкою. Її дійсний розмір, мабуть, може бути визначений тільки в стадії переговорів між контрагентами ліцензійної угоди. Дані, приведені в табл.1, можуть визивати інтерес тільки як стартова площадка переговорного процесу, певний орієнтир, що у більшій або меншій мірі може бути прийнятний для договірних сторін. У протилежному випадку можуть виникати численні конфлікти інтересів між сторонами угоди. Очевидно,

що повинний бути певний “договірний інтервал” у ціні або ставці роялті, хоча б одна межа котрого влаштували б кожен договірну сторону. У процесі переговорів цей інтервал саме і повинний зменшитися до граничного мінімуму, визначаючи тим самим ціну наукового продукту.

Таблиця 1 - Розмір ставок роялті на наукову продукцію по окремим галузях промисловості та видам продукції

Галузь або вид продукції	Розмір роялті, %	
	Масове виробництво	Дрібносерійне виробництво
Автомобілебудування	1,0	3,0
Підйомно-транспортне устаткування	4,0	6,0
Верстатобудування	4,5	7,5
Хімічне машинобудування	4,0	7,0
Авіаційна техніка	6,0	10,0
Промислова радіоелектроніка	1,5	5,0
Побутова радіоелектроніка	0,5	3,0
Зварювальне устаткування	3,5	5,0
Хімічна промисловість	1,0	3,5
Фармацевтична промисловість	4,0	7,0
Холодильне устаткування	1,0	4,0
Конвейери	3,5	6,0
Матеріали	4,0	8,0
Інженерні розробки	8,0	15,0
Матеріально-технічне постачання	20,0	25,0
Паперова, текстильна промисловість	1,0	2,0
Споживчі товари тривалого користування	0,5	5,0
Ставки на товарний знак (від ціни товару, що маркірується)	1,0	10,0
Компресори, насоси	5,0	7,0
Мотори промислового призначення	4,0	5,0
Електротехнічне устаткування	4,0	7,0
Низьковольтна апаратура, реле	4,0	6,0
Електронне устаткування	3,0	5,0

Слід також підкреслити, що передбачити результати наукової розробки і її комерційної реалізації досить складно, у зв'язку з дією різного роду чинників, що часто неперівнянні і направлені в різні сторони. Останнє слово по питанню реальної ціни наукового продукту залишається усі таки за ринком.

При роботі наукових і науково-дослідних організацій і підрозділів в умовах ринку ціна науково-технічної продукції виступає як суспільна міра витрат праці, як засіб розподілу прибутків між окремими підрозділами даної організації, як регулятор попиту і пропозиції науково-технічних розробок. Форма реалізації наукової продукції визначається, як правило, контрактом (договором) на її розробку або передачу, а також діючими в країні, галузі, регіоні або науково-виробничому комплексі стандартами, угодами і нормативно-технічною документацією.

У загальному виді до науково-технічної продукції відносяться закінчені науково-дослідні, проектні, конструкторські, технологічні роботи і послуги, виготовлені дослідницькі зразки або партії виробів (продукції), виконані відповідно до вимог, передбаченими в контракті (договорі) і прийняті замовником. Як правило результати наукових і науково-дослідних робіт оформляються у виді:

а) науково-технічних звітів по фундаментальних, пошукових або прикладних дослідженнях;

б) комплексу науково-технічної документації на нові вирази (ДКР);

в) методик, інструкцій і рекомендацій;

г) стандартів, нормативно-технічної документації й інших керівних матеріалів;

д) програмних матеріалів і інших інформаційних продуктів;

е) макетів, експериментальних і дослідницьких зразків нових виробів або матеріалів.

Протягом ряду років учені сперечалися про те, чи може науковий продукт бути товаром. Вперше у вітчизняній літературі докладний аналіз даного питання був початий академіком А.Д.Урсулом. Але час суперечок канув в минуле і сьогодні науковий продукт признається товаром у самих різних сферах людської діяльності і насамперед - у науково-виробничій. Це визнання засновується головним чином на тому, що наукова продукція має високу споживчу вартість: вона допомагає створювати інший товар, створювати його швидше, більше і кращої якості. Питання про товарність наукової продукції вирішується часом досить просто: якщо наукова продукція цінна і необхідна - є сенс за неї

платити. А те, за що ми платимо, ми звикли називати товаром.

Як впливає з основних положень економічної теорії, властивість бути товаром належить не якомусь предмету як такому і не дано йому від природи, а обумовлено формою його руху і використання в економічній системі товариства. Це відноситься і до наукового продукту, хоча він у переважній більшості випадків і не є матеріальним предметом. Товарне виробництво з'являється там, де є економічно самостійні виробники, для яких обмін продуктами використовується для того, щоб перетворити свій власний продукт у життєвий засіб для самого себе. Саме в такі умови потрапляє виробник при роботі в умовах ринку. Різні науково-технічні розробки, програмні засоби і т. п. створюються ним для обміну і стають предметом купівлі-продажу. За рахунок виручених від продажу коштів, а не з бюджету, як колись, виробник відшкодовує свої витрати і дістає прибуток. Таким чином, через відношення обміну виявляється мінова вартість наукової продукції, а сама вона починає функціонувати як товар.

Наукова продукція - це товар особливого роду: на нього не можна механічно переносити всі характеристики матеріальних продуктів. Товарні властивості наукової продукції як ідеального

феномена, з одного боку, визначаються тим, що властиво товарам взагалі, а з іншого боку - особливостями, зв'язаними з її природою і можливостями використання.

Розроблено багатофакторну модель оцінки якості та конкурентоспроможності підприємств промислового сектора економіки, яка враховує наявність у підприємства конкурентних переваг, що забезпечують їй те або інше положення на ринку. Конкурентні переваги в роботі розділені на чотири групи [1, 2], кожна з яких відображає вплив зовнішнього і внутрішнього середовища, що формує ці переваги.

Пропонована модель оцінки конкурентоспроможності компанії, враховує сукупний вплив представлених вище показників, що формують фактори конкурентоспроможності. Враховуючи, що показники, включені в модель, можуть мати різні розмірності, не дозволяють об'єднати їх в інтегральну оцінку без приведення до безрозмірних показників (індексів), в роботі використана бальна оцінка значимості кожного показника, що дозволяє встановити його відносний вплив на формування конкурентоспроможності компанії. Для рішення поставленої задачі в роботі використані методи експертних оцінок. Результати обробки анкет експертів представлені в табл. 2.

Таблиця 2. Кількісна оцінка впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність електротехнічного підприємства

Показники, що визначають фактори конкурентоспроможності підприємства та його продукції	Кількість балів при досягненні показниками		Частка потенціалу в загальній сумі балів, (%) (високе /низьке значення показників)
	високих значень	низьких значень	
1. Ринковий фактор	50	52	25/26
1.1. Розташування ринків збуту	15	17	
1.2. Рівень післяпродажного сервісу продукції	10	15	
1.3. Наявність або відсутність товарів – замінників	10	4	
1.4. Рівень і динаміка світових цін	15	16	
2. Управлінський фактор	50	52	25/26
2.1. Рівень кваліфікації персоналу	15	26	
2.2. Використання методів маркетингу	15	12	
2.3. Репутація та імідж	10	8	
2.4. Рівень післяпродажного обслуговування	10	6	
3. Ресурсно – виробничий фактор	50	48	25/24
3.1. Умови доступу до ресурсів	10	11	
3.2. Якість ресурсів	5	6	
3.3. Використання інноваційних рішень	15	13	
3.4. Наявність сучасних технологій	15	12	
3.5. Стан основних виробничих фондів	5	6	
4. Фінансовий фактор	50	48	25/24
4.1. Рівень фінансової стійкості	20	18	
4.2. Обсяг оборотних коштів	10	9	
4.3. Доступ до фінансових ресурсів	10	9	
4.4. Інтенсивність використання капіталу	10	12	
Разом	200	200	100/100

Встановлено, що кожен із чотирьох факторів, що однаковий вплив при максимально можливих формують конкурентні переваги компанії, що має значення, які можуть бути досягнуті всіма

показниками, що формують кожен фактор, але різний вплив при досягненні показниками найбільш низьких значень. Дана обставина послужила відправною точкою в побудові багатофакторної оцінки: якщо всі показники, включені в модель, що мають низьке значення, сукупний вплив оцінюється в 100 балів.

Для побудови графічної інтерпретації багатофакторної оцінки рівня конкурентоспроможності, чотири фактора об'єднані у два блоки. В якості принципу об'єднання прийнятий принцип рівного сукупного впливу двох факторів на рівень конкурентоспроможності при досягненні показниками низьких значень. У перший блок увійшли ринкові, ресурсно – виробничі фактори; у другий – фінансові та управлінські фактори. Особливістю моделі, яка пропонується, є розгляд впливу кожного показника і результуючої оцінки рівня конкурентоспроможності у формі п'яти дискретних станів [1], що характеризують відповідно дуже сприятливу, сприятливу, помірне, несприятливий, дуже несприятливий вплив показників на рівень конкурентоспроможності, який також може характеризуватися п'ятьма дискретними станами: I – досить сприятливий – висока ступінь конкурентоспроможності; II – сприятливий – достатня конкурентоспроможність; III – помірне – середня ступінь конкурентоспроможності; IV – несприятливий – низький рівень конкурентоспроможності; V – дуже несприятливий – неконкурентоспроможна.

Висновки і рекомендації. Обґрунтовані основні групи визначальних чинників, які в найбільшій мірі впливають на конкурентоспроможність і якість продукції промислових підприємств. Запропонована методика маркетингового ціноутворення на інноваційну продукцію на цільовому ринку. Обґрунтовано, що наукова продукція – це товар особливого роду: на нього не можна механічно переносити всі характеристики матеріальних продуктів. Товарні властивості наукової продукції як ідеального феномена, з одного боку, визначаються тим, що властиво товарам взагалі, а з іншого боку – особливостями, зв'язаними з її природою і можливостями використання. Доведено, що рівень цін на ринку наукомісткої продукції в значній мірі залежить від значення роялті, тобто від комерційних взаємовідносин розробника та потенційного споживача наукомісткої продукції.

Практична реалізація пропозицій автора дозволить сформулювати політику маркетингового ціноутворення, в основу якої покладено гнучку реакцію на виникаючі ринкові ситуації. При цьому є можливість врахувати особливості маркетингового ціноутворення на інноваційну продукцію науково-технічного призначення.

Список литературы

1. *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.

2. *Кобелева, Т.О.* Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // Т.О. Кобелева // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків, 2011. – № 26. – С. 34-43.
3. *Косенко О.П.* Розвиток методів 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.
4. *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.
5. *Перерва П.Г.* Исследование рынка промышленной продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.
6. *Перерва П.Г.* Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
7. *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.
8. *Перерва П.Г.* Управление ассортиментом продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
9. *Перерва П.Г.* Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.
10. *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.
11. *Савенкова О.Н.* Анализ финансового состояния предприятия / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вып. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
12. *Старостіна, А.О.* Маркетинг: підруч. / За заг. ред. Старостіної А.О. – К.: Знання, 2009. - 1070 с.
13. *Ткачова Н.П.* Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
14. *Ткачова Н.П.* Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55-66.
15. *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.

References (transliterated):

1. *Gladenko I.V.* *Naukovo-metodichni pidkhodi do virishennya problem praktichnoi realizatsii mekhanizmu komertsializatsii obektiv intelektual'noii vlasnosti / P.G.Pererwa, I.V.Gladenko, A.V.Kosenko, M.M.Tkachov* // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI" : sb. nauch. tr. Temat. vyp. : *Tekhnicheskij progress i effektivnost' proizvodstva.* – Khar'kov : NTU "KHPI", 2008. – №18. – S. 105-110.
2. *Kobeleva, T.O.* *Yeletrotexnichna galuz Ukraini: suchasniy stan ta perspektivi rozvitu* // T.O. Kobeleva // Visnik NTU «KHPI». – Kharkiv, 2011. – № 26. – S. 34-43.
3. *Kosenko O.P.* *Rozvitok metodiv vartisnoi otsinki nematerial'nikh aktiviv ta obektiv intelektual'noi vlasnosti / P.G. Pererwa, O.P.Kosenko, M.M.Tkachov* // Nauchnyye trudy DonNTU : sb. nauch. tr. Ser. : ekonomicheskaya / gl. red. V.V.Dement'yev. – Donetsk : DonNTU, 2014. – № 4. – S. 57-66.
4. *Kosenko, A.P.* *Ekonomicheskaya otsenka innovatsionogo potentsiala / A.P.Kosenko, D.Kotsiskiy, O.I.Maslak, P.G.Pererwa, D.Sakay.- Monografiya / Pod red. prof. Perervey P.G. i prof.*

- D.Kotsiski – Kharkov-Mishkolts : NTU „KHPI”, Mishkolts.tekhn.un-t, 2009. – 170 s.
5. Pererva P.G. *Issledovaniye rynka promyshlennoy produktsii* / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
 6. Pererva P.G. *Marketing na promyshlennom predpriyatii*.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
 7. 13. Pererva P.G. *Prakticheskiy marketing* / P.G.Pererva.- Vypusk 1. Terminy i opredeleniya / Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
 8. Pererva P.G. *Upravleniye assortimentom produktsii* / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
 9. Pererva P.G. *Upravleniye sbytom promyshlennoy produktsii v sisteme marketinga*.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 93 s.
 10. Poberezhna N.M. *Viznachennyya yefektivnosti vikoristannya virobничого potentsialu mashinobudivnogo pidpriemstva* [Tekst] / P.G. Pererva, N.M. Poberezhna // Marketing i menedzhment innovatsiy. - 2012. - №2. - S. 191-198.
 11. Savenkova O.N. *Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya* / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // Visnik Nats. tekhn. un-tu "KHPI" : zb. nauk. pr. Temat. vip. : Tekhnichniy progres ta yefektivnist' virobnitstva. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2002. – № 11-2. – S. 118-121.
 12. Starostina, A.O. *Marketing: pidruch.* / Za zag. red. Starostinoy A.O. – K.: Znannya, 2009. - 1070 s.
 13. 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.
 14. Tkachova N.P. *Sinergetichniy yefekt benchmarkingu konkurentnikh perevag* / P.G.Pererva, N. P. Tkachova // Marketing i menedzhment innovatsiy. – 2011. – № 4(1). – S. 55-66.
 15. *Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatel'nost'yu* / Pod red. prof. Perervey P.G., prof. Voronovskogo G.K., prof. Mekhovicha S.A., prof. Pogorelova N.I. – Khar'kov: NTU «KHPI», 2009. – 1203 s.

Надійшла (received) 04.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Маркетингове ціноутворення та його вплив на якість та конкурентоспроможність продукції / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 18-23 . Бібліогр. 15 назв. – ISSN 2519-4461.

Маркетинговое ценообразование и его влияние на качество и конкурентоспособность продукции / П.Г.Перерва // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 18-23 . Библиогр.: 15 названий. – ISSN 2519-4461.

Marketing pricing and its impact on the quality and competitiveness of products / P.G.Pererva // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 18-23 . Bibliogr.: 15 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: pgrererva@gmail.com

Перерва Петр Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», декан экономического факультета; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgrererva@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: pgrererva@gmail.com

УДК 661.187:338.33

М. О. ПОПОВ, Н. М. ДЬЯКОВА, Н. Д. СЕВАСТЬЯНОВА**ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА МИЛА В УМОВАХ
КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ**

Розглянуто місце миловареного сектору в олійно-жировій галузі зокрема та промисловості України в цілому. Проаналізовано динаміку виробництва мила за його видами. Визначено структуру виробництва миловареної продукції на конкурентному ринку України. Ідентифіковано основні проблеми, що стримують розвиток виробництва мила у сучасних умовах господарювання вітчизняних спеціалізованих підприємств. Запропоновано потенційні заходи щодо перспектив розвитку операторів цільового ринку як на вітчизняному, так і світовому.

Ключові слова: виробництво мила, конкурентне середовище, проблеми розвитку підприємств, олійно-жирова галузь.

Рассмотрено место миловаренного сектора в масложировой отрасли в частности и промышленности Украины в целом. Проанализирована динамика производства мыла по его видам. Определена структура производства миловаренной продукции на конкурентном рынке Украины. Идентифицированы основные проблемы, сдерживающие развитие производства мыла в современных условиях хозяйствования отечественных специализированных предприятий. Предложено потенциальные мероприятия относительно перспектив развития операторов целевого рынка как на отечественном, так и мировом.

Ключевые слова: производство мыла, конкурентная среда, проблемы развития предприятий, масложировая отрасль.

The place of the soap sector in the oil and fat industry in particular and the industry of Ukraine as a whole is considered. The dynamics of production of soap by its types is analyzed. The structure of production of soap products in the competitive market of Ukraine is determined. Attention is focused on the formation of domestic operators of the market for soap products. The analysis of volumes of soap production in the context of specialized enterprises of Ukraine in 2011 and 2014 is given. Identified the main problems that hinder the development of soap production in modern conditions of management of domestic specialized enterprises. Potential measures are proposed for the development of operators of the target market, both domestic and global, from a technical and economic point of view.

Keywords: production of soap, competitive environment, problems of enterprise development, fat and oil industry.

Вступ. Олійно-жирова галузь – складна багатогранна система господарювання в промисловості України. В її структуру входять такі основні сфери економічної діяльності, як переробка насіння олійних культур, виробництво нерафінованих та рафінованих олій, майонезу, фосфатидного концентрату, кулінарних жирів, саломасу, а також маргаринової та миловареної продукції.

У сучасних умовах найбільш рентабельною продукцією вітчизняного олійно-жирового виробництва є соняшникова нерафінована олія. За оперативними даними асоціації «Укроліяпром», Україна на протязі п'яти маркетингових років займає перше місце серед країн світу з обсягів виробництва цієї продукції. Тоді як обсяги інших видів олійно-жирової продукції, насамперед маргаринової та миловареної, істотно зменшилися. Така ситуація частково пояснюється політичною та економічною нестабільністю нашої країни. Проте, слід зауважити, що діяльність миловареного виробництва є стратегічно важливим сектором промисловості у вітчизняній економіці, з точки зору як поповнення бюджету, так і забезпечення продовольчої безпеки.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Низка питань теоретичного та практичного характеру як з економічної точки зору, так і з технічної відносно миловареного сектору, знайшли свій розвиток у працях таких вітчизняних вчених, як: Барна М. Ю. [1], Захаренко В. О. [2], Калашник О. В. [3], Каретнікова В. С., Кухта В. Г. [4], Сорокіна С. В., Тимченко В. К. [5] та інші.

Тим часом у переважній більшості наукових праць розглядаються насамперед такі питання: в техніко-технологічному аспекті – удосконалення фізико-хімічних процесів та методів контролю на всьому виробничому ланцюзі від приймання сировини до отримання готової продукції [5]; в товарознавчому аспекті – ідентифікація даного виду продукції різних виробників за показниками органолептики, безпеки, відповідність критеріям маркування [3]; в економічному аспекті – аналіз та структура вітчизняного ринку миловареної продукції, а також фактори, що впливають на його формування [4].

Втім, питання стратегічного розвитку суб'єктів господарювання даного профілю у контексті забезпечення конкурентоспроможності наразі залишаються фактично відкритими, що зумовлює актуальність даної проблематики.

Викладення основного матеріалу дослідження. Милом називають калієві або натрієві солі жирних кислот, водні розчини яких мають миючі властивості [6]. Основу товарної продукції миловаріння складають господарське і туалетне мило. Воно виробляється як у вигляді твердих брусків, так і рідкій, мазеподібній, порошкоподібній товарній формі, що має своє широке застосування в побутових та технічних цілях.

У структурі виробництва миловареної продукції України в 2014 році питома вага туалетного мила складає 63,7 %, господарського – 21,8 %, іншого – 14,5 % від зального обсягу [7].

Протягом 2004–2014 років показники виробництва миловареної продукції в динаміці не мають помітних зрушень, що свідчить про низький

рівень розвитку даного профілю економічної діяльності олійно-жирової галузі (рис. 1).

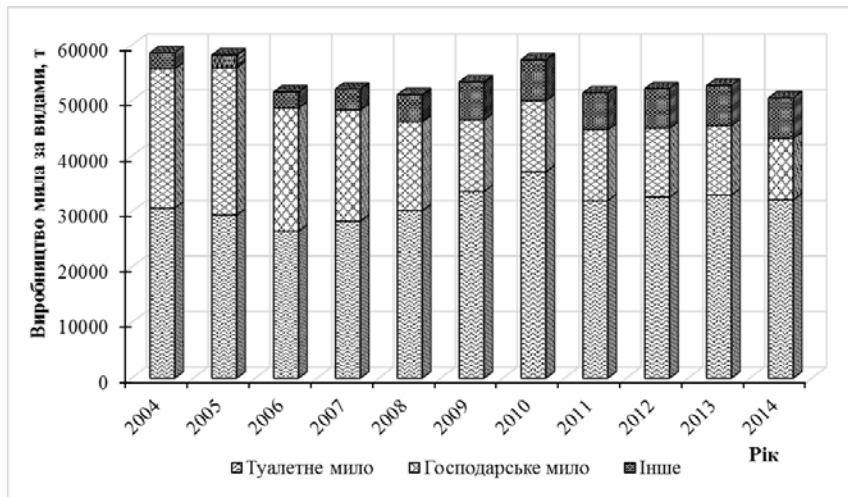


Рис. 1 – Динаміка виробництва мила в Україні за видами протягом 2004–2014 рр., тонн

Аналіз наведених даних на рис. 1 дає підстави констатувати, що в 2014 році порівняно з 2004 роком, загальний обсяг виробництва мила скоротився на 14 % і складає 50498 тонн. При цьому за досліджуваній період часу обсяг виробництва туалетного мила збільшився на 1480 тонн, або на 4,8 %, обсяг господарського мила значно скоротився і станом на 2014 рік складає 11027 тонн, тоді як в 2004 році було вироблено 25087 тонн. Також спостерігається тенденція до підвищення обсягів виробництва інших видів мила, якщо в 2004 році показник складав 2877

тонн, то в 2014 році – 7326 тонн, тобто приріст становить 154,6 %. Основними видами цієї товарної групи є рідке та мазеподібне мило. Зростаючий попит на ринку даного виду миловареної продукції пояснюється, насамперед, зростаючою купівельною спроможністю населення.

Наразі конкурентний ринок української миловареної продукції формують близько 20 підприємств великої та малої потужності (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Обсяг виробництва мила у розрізі спеціалізованих підприємств України в 2011 та 2014 роках

Найменування підприємства	Обсяг виробництва			
	2011 рік		2014 рік	
	тонн	% до загального обсягу	тонн	% до загального обсягу
<i>Туалетне мило</i>				
ТОВ «Проктер Енд Гембл Менюфактурінг Україна»	13583,0	41,4	13284,8	43,4
ТОВ «Слобожанський миловар»	9266,0	28,2	9698,5	31,7
ТОВ «Українські промислові ресурси»	5066,0	15,4	3125,9	10,2
ТОВ «Бета-В»	1656,0	5,0	1526,7	5,0
ДП «ЮСІ-М»	921,0	2,8	918,0	3,0
ТОВ СП «Вельта-Косметік»	424,0	1,3	411,5	1,3
Інші	1890,6	5,8	1652,6	5,4
Всього	32806,6	100,0	30618	100,0
<i>Інші види мила</i>				
ПАТ «Запорізький ОЖК»	6866,0	48,5	6502,3	49,9
ТОВ «Українські промислові ресурси»	1775,0	12,5	1211,7	9,3
ТОВ «Слобожанський миловар»	1359,0	9,6	1386,3	10,6
ПАТ «Миловарений комбінат»	1149,0	8,1	1103,8	8,5
Інші	3007,0	21,2	2822,9	21,7
Всього	14156	100,0	13027	100,0

За даними табл. 1 видно, що найбільшу частку у загальному обсязі виробництва туалетного мила як в 2011, так і 2014 роках займає ТОВ «Проктер Енд Гембл Менюфекчурінг Україна» – 41,4 % та 43,4 % відповідно. Друге місце посідає ТОВ «Слобожанський миловар», який за три роки значно наростив виробничу потужність, про що свідчить збільшення питомої ваги з 28,2 % у 2011 році до 31,7 % у 2014 році. Варто відзначити негативну динаміку за досліджуваний період одного з лідерів на вітчизняному ринку ТОВ «Українські промислові ресурси», пов'язану, передусім із воєнними діями на території Донецької області, де власне і розташоване підприємство. Так, якщо обсяг виробництва туалетного мила в 2011 році складав 5066,0 тонн (15,4 %), то в 2014 році даний показник знизився до 3125,9 тонн (10,2 %).

Серед виробництва інших видів мила, безперечно, лідером є ПАТ «Запорізький ОЖК», питома вага якого становить майже половину до загального обсягу. Інші підприємства-виробники цього сегменту продукції знаходяться практично на одному рівні.

Узагальнюючи результати вищепроведеного аналізу, можна констатувати наступне:

- обсяг виробництва миловареної продукції на протязі аналізованого періоду залишився фактично незмінним;
 - не відбулося суттєвих зрушень щодо нарощування виробничих потужностей і серед підприємств даного профілю й в цілому по галузі.
- Основними причинами такої ситуації миловареного сектору олійно-жирової галузі є:
- зниження купівельної спроможності населення;
 - низький рівень впровадження інноваційних технологій;
 - недостатня кваліфікація як адміністративно-управлінського персоналу, так й інженерно-технічного;
 - значне зростання цін на імпорту сировину;
 - нестабільний попит на готову продукцію;
 - недосконала цінова та митно-тарифна політика;
 - недостатнє фінансування з боку держави різних проектів та наукових розробок;
 - політична та економічна нестабільність в Україні;
 - високі процентні ставки на кредити від фінансових установ;
 - використання застарілого технологічного обладнання та інші.

На основі аналізу й узагальнення літературних джерел, вивчення досвіду передових аналогічних за специфікою підприємств, а також власних спостережень, виокремлено такі потенційні напрями розвитку продуцентів миловареної продукції:

- застосування високотехнологічного обладнання;
- розробка нової рецептури на основі

вітчизняної сировини;

- формування кластерів із залученням споріднених за виробничим профілем діяльності підприємств;
- удосконалення системи державної підтримки підприємницької діяльності у сфері виробництва миловареної продукції;
- впровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій;
- раціональне та ефективне використання відходів;
- розширення дистрибуторської мережі на вітчизняному та міжнародному ринках;
- впровадження системи управління якістю та системи управління безпечністю продукції;
- застосування стратегії диверсифікації виробництва тощо.

Висновки. Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна дійти висновку, що розвиток миловареного комплексу у сьогодишніх умовах набуває достатньо низького рівня, про що свідчить відносно послаблення позицій як на внутрішньому, так і зовнішньому цільових ринках.

У роботі запропоновано основні заходи, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності продукції та розвитку спеціалізованих підприємств у цілому.

Перспективи подальших досліджень у рамках проблематики миловареного сектору полягають у розробці методичних підходів щодо оцінювання ефективності впровадження інноваційних заходів.

Список літератури

1. Барна М. Ю. Стан та тенденції розвитку ринку синтетичних мийних засобів / М. Ю. Барна, О. Я. Демкевич // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 183–187.
2. Захаренко В. О. Оцінка комплексного показника якості туалетного мила із витяжками рослинної сировини / В. О. Захаренко, С. В. Сорокіна, В. О. Акмен // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2013. – № 6(10). – С. 28–32. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejrpte_2013_6\(10\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejrpte_2013_6(10)_8).
3. Калашиник О. В. Товарознавче експертне дослідження твердого туалетного мила / О. В. Калашиник, К. П. Стебліна // Товарознавство та інновації. – 2012. – Вип. 4. – С. 240–248. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tti_2012_4_40.
4. Каретникова В. С., Кухта В. Г. Экономика и предпринимательство масложирового комплекса Украины. Учебное пособие. – Харьков : НТУ «ХПИ», 2003. – 340 с.
5. Тимченко В. К. Можливість застосування методу ДТА у технічному контролі виробництва мила / В. К. Тимченко, Н. С. Ситнік, Н. В. Литвиненко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. темат. вип. : Хімія, хімічна технологія та екологія. – Харків : НТУ «ХПИ». – 2011. – № 65. – С. 19–24.
6. Пешук Л. В., Бавіка Л. І., Демідов І. М. Технологія парфумерно-косметичних продуктів. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 376 с.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References (transliterated)

1. Barna M. Yu. *Stan ta tendentsiyi rozvytku rynku syntetychnykh myunnykh zasobiv* / M. Yu. Barna, O. Ya. Demkevych // Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy: Zbirnyk naukovotekhnichnykh prats'. – L'viv : RVV NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22.5. – P. 183–187.
2. Zakharenko V. O. *Otsinka kompleksnoho pokaznyka yakosti tualetnoho myla iz vytyazhkamy roslynnoyi syrovyny* / V. O. Zakharenko, S. V. Sorokina, V. O. Akmen // Vostochno-Evropeyskyi zhurnal передовkh tekhnolohuy. – 2013. – No. 6(10). – P. 28–32. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2013_6\(10\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2013_6(10)_8).
3. Kalashnyk O. V. *Tovaroznavche ekspertne doslidzhennya iverdoho tualetnoho myla* / O. V. Kalashnyk, K. P. Styeblyna // Tovaroznavstvo ta innovatsiyi. – 2012. – Vyp. 4. – P. 240–248. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tti_2012_4_40.
4. Karetnikova V. S., Kuhta V. G. *Jekonomika i predprinimatel'stvo maslozhирового kompleksa Ukrainy*. Uchebnoe posobie. – Har'kov : NTU «HPI», 2003. – 340 p.
5. Tymchenko V. K. *Mozhlyvist' zastosuvannya metodu DTA u tekhnokhimkontroli vyrobnyctva myla* / V. K. Tymchenko, N. S. Sytnik, N. V. Lytvynenko // Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI» : zb. nauk. pr. temat. vyp. : Khimiya, khimichna tekhnolohiya ta ekolohiya. – Kharkiv : NTU «KhPI». – 2011. – No. 65. – P. 19–24.
6. Peshuk L. V., Bavika L. I., Demidov I. M. *Tekhnolohiya parfumerno-kosmetychnykh produktiv*. – Kyiv : Tsentr uchbovoyi literatury, 2007. – 376 p.
7. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoho komitetu statyky Ukrainy* [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла (received) 05.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Проблеми та перспективи розвитку виробництва мила в умовах конкурентного середовища підприємств олійно-жирової галузі / М. О. Попов, Н. М. Дьякова, Н. Д. Севастьянова // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 24-27 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Проблемы и перспективы развития производства мыла в условиях конкурентной среды предприятий масложировой отрасли / Н. А. Попов, Н. Н. Дьякова, Н. Д. Севастьянова // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 24-27 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

Problems and prospects of soap production development in the competitive environment of oil and fat industry enterprises / N. A. Popov, N. N. Dyakova, N. D. Sevastyanova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 24-27 . Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Попов Микола Олексійович – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (066) 689-02-73; e-mail: porovnikolaj1987@gmail.com.

Попов Николай Алексеевич – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харьковский политехнический институт»; тел.: (066) 689-02-73; e-mail: porovnikolaj1987@gmail.com.

Popov Nikolay Alekseevich – PhD, senior lecturer in of department of organization of production and management by a personnel National technical university «Kharkiv polytechnic institute»; tel.: (066) 689-02-73; e-mail: porovnikolaj1987@gmail.com.

Дьякова Наталья Миколаївна – старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; тел.: (063)-251-36-27; e mail: natalinikolja@ukr.net.

Дьякова Наталья Николаевна – старший преподаватель кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «Харьковский политехнический институт»; тел.: (063)-251-36-27; e-mail: natalinikolja@ukr.net.

Dyakova Natalya Nikolaevna – senior lecturer in of department of organization of production and management by a personnel National technical university «Kharkiv polytechnic institute»; tel.: (063)-251-36-27; e-mail: natalinikolja@ukr.net.

Севастьянова Ніна Дмитрівна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; тел.: (050)-044-88-50; e-mail: ninok111@ukr.net.

Севастьянова Нина Дмитриевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент; тел.: (050)-044-88-50; e-mail: ninok111@ukr.net.

Sevastyanova Nina Dmitrievna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student; tel.: (050)-044-88-50; e-mail: ninok111@ukr.net.

УДК 658+339.137.2

И.Е. ХАУСТОВА**АДАПТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ**

Сущность понятия адаптивного управления определена как управленческая деятельность, организованная в взаимосвязанный комплекс действий субъектов функционирования, направленный на поддержание уровня конкурентоспособности посредством реализации механизма управления инновационными процессами на основе наблюдения за состоянием системы управления. Рассмотрены функции системы адаптивного управления. Проанализированы основные показатели качества для системы управления предприятием.

Ключевые слова: предприятие, управление, адаптация, адаптивная система управления, конкурентоспособность.

Сутність поняття адаптивного управління визначено як управлінську діяльність, організовану в взаємопов'язаний комплекс дій суб'єктів функціонування, спрямовану на підтримку рівня конкурентоспроможності здатності за допомогою реалізації механізму управління інноваційними процесами на основі спостереження за станом системи управління. Розглянуто функції системи адаптивного управління. Проаналізовано основні показники якості для системи управління підприємством.

Ключові слова: підприємство, управління, адаптація, адаптивна система управління, конкурентоспроможність.

The essence of the concept of adaptive management is defined as management activity organized in an interconnected complex of actions of the subjects of functioning aimed at maintaining the level of competitiveness of the ability through the implementation of the mechanism of management of innovation processes on the basis of monitoring the state of the management system. The functions of the adaptive control system are considered. The main quality indicators for the enterprise management system are analyzed. The main quality indicator for the control system is accuracy, reliability, stability, ease of use by the manager, the optimal number of hierarchical levels.

Keywords: enterprise, management, adaptation, adaptive management system, competitiveness.

Ведение. Нестабильность среды хозяйствования является характерным условием развития предприятия в рыночной экономике. Определяющими условиями современной деятельности предприятия является неопределенность рынка, сроков и условий поставок, поведения владельцев, конкурентов, органов государственной власти. Предприятие существует и развивается в активной внешней среде, приспосабливаясь к его изменениям. Сложность и нестабильность рыночного окружения требуют от предприятия постоянного совершенствования форм и методов хозяйствования. Для выживания и сохранения конкурентоспособности предприятий в современных быстроменяющихся условиях функционирования требуются систематические корректировки их хозяйственной деятельности с учетом изменений окружающей среды. Управление изменениями на отечественных предприятиях должно быть ориентировано преимущественно не на решение существующих проблем, а на использование имеющихся возможностей и сильных сторон предприятия. Иначе говоря, управление организационными изменениями должно осуществляться на основе адаптивного подхода, предусматривающего использование в качестве базы организационных изменений существующего потенциала предприятия и выявления его резервов.

Постановка проблемы. Смысловое содержание процесса адаптивного управления на предприятии следует рассматривать как последовательность первых трех фаз становления системы стратегического управления. Несмотря на высокую популярность и успешность применения стратегического управления на практике, изучение зарубежного опыта в области организационного развития дает возможность сделать выводы:

1) в современном постоянно меняющемся

организационном окружении совокупность определенных стратегического управления сама по себе не является решением всего набора проблем и не гарантирует успешного развития предприятия;

2) в организациях, не имеющих четко сформулированной стратегии функционирования, развитие имеет эволюционный характер, тогда как в организациях, управляемых в соответствии со стратегическим планом, такое развитие происходит революционно.

Развитие предприятия, реализующего адаптивную систему управления, будет иметь эволюционный характер. Но при этом необходимо учесть, что ориентиром такого развития будет служить стратегическая цель, а именно - выживание в условиях неблагоприятной и неопределенной среды, что можно считать актуальным для большинства отечественных предприятий, особенно в кризисных экономических условиях.

Адаптация - это управление на определенном (сложном) этапе развития предприятия. В научной литературе часто используют термины «Адаптивное управление», «адаптация» и тому подобное.

Исходя из определений можно сказать:

1. В результате взаимодействия системы с внешней средой проявляется свойство адаптивности;

2. В рыночных отношениях, где основными характеристиками внешней среды являются подвижность и неопределенность адаптивность является фундаментальным свойством такой динамической системы как предприятие;

3. Чем меньше свойство адаптивности приводит к реакции системы, тем выше адаптивные свойства;

4. Благодаря адаптации сохраняется оптимальный и постоянный уровень протекания внутренних процессов в системе, а система приобретает

устойчивость и свойство выживаемости в данной среде;

5. При адаптивном управлении процесс начинается с изучения окружающей среды. Ожидаемые события рекомендуется делить на три основные категории: детерминированные, вероятностные, неопределенные события;

6. Имеется существенная связь между характеристиками внешней среды и организационными структурами.

Анализ исследований и публикаций.

Теоретические и методические проблемы развития системы адаптации механизма функционирования предприятий освещены такими исследователями как Алексеев [1, с. 8-124], М. Будник [2, с. 2-8], В. Дубчак [3, с. 3-15], С. Кравченко [5, с. 240-262], Ж. Крысько [6, с. 38-42], В. Пономаренко [7, с. 16-137], А. Раевнева [8, с. 35-154], Ю. Степанова [9, с. 57-61], Н. Турица [10, с. 2-16] и др. Многие авторы характеризуют адаптивность объекта, прежде всего такими свойствами как устойчивость и гибкость. Устойчивость – это способность системы эффективно функционировать в условиях внешних воздействий и внутренних возмущений. Под гибкостью следует понимать свойство предприятия переходить в результате воздействия факторов внешней и внутренней среды из одного работоспособного состояния в другое с минимальными затратами ресурсов и времени. Следовательно, адаптивная система управления способна обеспечивать адаптивность основных элементов внутренней среды через придание им свойства гибкости.

Изучение системы адаптивного управления действующего предприятия в условиях формирования рыночных отношений соотносится исследователями с формированием гибких организационных механизмов функционирования; корректировкой системы принятия управленческих решений с учетом рыночных факторов; приспособлением производственной структуры к разнообразию условий среды функционирования; стратегией маневрирования в распределении и перераспределении ресурсов; согласованностью стратегий, тактик и операций в управлении структурой капитала; способностью системы управления эффективно достигать целей функционирования и др. Недостаточно пока исследованными остаются отдельные теоретико-методические основы формирования адаптивной системы управления, в частности, взаимосвязи в компонентах системы понятий категориального ряда концепции адаптивного управления, действия механизма адаптивного управления предприятием; не обнаружены целесообразные способы моделирования адаптивного управления на предприятии.

Цель и задачи исследований. Цель статьи – раскрытие и обоснование сущности адаптивной системы управления предприятием в условиях рынка. Задачами исследования были: раскрытие функций системы адаптивного управления; анализ основных показателей качества для системы управления предприятием; обоснование этапов функционирования системы в оценке адаптивной системы управления предприятием.

Материалы и методы исследований. В процессе написания статьи были использованы монографии ведущих ученых-экономистов. Достижению цели способствовали общенаучные методы: методы эмпирических исследований (измерение, сравнение, наблюдение), методы теоретических исследований (анализ и синтез), а также ряд специальных экономических методов, в том числе: диалектический метод познания, абстрактно-логический, историко-экономический и классификационно аналитической методы.

Результаты исследований. Адаптацию в широком смысле понимают, как приспособление системы к изменению условий. Адаптивное управление – это управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, которое изменяется в процессе накопления информации и применяется с целью улучшения качества работы системы. По результатам исследований, у авторов не сложилось однозначного толкования предмета адаптивного управления. По мнению большинства исследователей, оно рассматривается как совокупность действий и методов, характеризующихся способностью управляющей системы реагировать на изменение внешней среды. Однако оно является отдельным видом управления, а именно, гибким, инновационным управлением предприятиями, способными адаптироваться к новым условиям во внешней и внутренней средах с помощью новых инструментов и методов управления. Целью адаптивного управления является поиск эффективных вариантов принятия и исполнения решения, направленного на функционирование и развитие предприятий в конкурентной среде. Главная задача адаптивного управления – поддержание внутренней стабильности системы в условиях постоянно меняющегося внешней среды. Механизм функционирования адаптивной системы управления предприятий создает правила, регламентирующие взаимодействие элементов и параметров системы. Поскольку совершенствование структуры системы связано с установлением пространственных, синтетических, временных и функциональных связей, то одной из главных задач создания адаптивной системы Управления предприятием является синтез механизма и структуры функционирования системы, выбор цели управления адаптивной системой [5, с. 245]. Функции системы адаптивного управления без непосредственно связаны с базовыми, такими как прогнозирование и планирование; организация работы; активизация и стимулирование; координация и регулирование; контроль, учет и анализ. Основную роль в реализации адаптивного управления играет управленческое решение.

Механизм адаптивного управления предприятием в конкурентной среде является совокупностью принципов, инструментов и технологий принятия и выполнения управленческих решений. Их принятие определяется информационной системой предприятия, определяется как единый комплекс программно-технических и организационных решений, способных накапливать информацию о состоянии дел на

предприятия, охватывает производственные, технологические, финансовые, логистические маркетинговые, кадровые и другие процессы, объединяя все подразделения предприятия в единое информационное пространство. Роль трудового потенциала в переходный период определяется социально-экономическими изменениями, происходящими в Украине и направлены на достижение одновременно нескольких важных целей: трудоресурсной безопасности, конкурентоспособности национальной рабочей силы, создание полноценной рыночной среды, структурной перестройки экономики, улучшение экологической безопасности общества. Цель системы управления персоналом ресурсами, во-первых, в максимальном привлечении трудоспособных граждан к труду; во-вторых, в постоянном повышении уровня качества человеческого капитала; и, в-третьих, сделать это занятием максимально продуктивной за счет высокого качества рабочей силы.

В оценке адаптивной системы управления необходимо учитывать следующие этапы функционирования системы: 1) установление эволюционного соотношения 2) конкретизация целей и критериев функционирования системы управления; 3) разработка модели планирования; 4) создание модели регулирования; 5) построение модели диагностики рыночной среды 6) разработка имитационной модели; 7) параметризация; 8) построение структурного адаптера; 9) создание внешнего адаптера 10) разработка внутреннего адаптера; 11) выявление экзогенных переменных в адаптивном моделировании систем регулирования и планирования (связываются исходные данные по системе регулирования со входными данными по системе планирования) 12) построение платформы устойчивости (база устойчивого функционирования проявляется лишь в действующей системе управления) [5, с. 245]. Для создания и внедрения адаптивной системы управления предприятием необходимо выяснить, какие критерии организационной системы, стиль и свойства управленческой политики и политики в области маркетинга позволяют достичь эффективных результатов, а какие могут сдерживать развитие компании.

В системе адаптивного управления предприятиями можно выделить следующие основные позиции: задачи регулирования и планирования должны решаться в единой целостности как интегральная задача адаптации; для обеспечения адекватности системы управления разрабатываются адаптивные модели, алгоритмы решения задач управления и планирования, способные раскрывать пути, средства, способы и стратегии отображения воздействий рыночной среды; расчет плановой траектории движения системы обуславливает получение достоверных оценок ожидаемого эффекта действующей системы; настройки параметров системы управления осуществляет адаптер в качестве устройства выбора алгоритма и типа модели; проверка достоверности существования системы реализуется методами имитационного моделирования (имитационной моделью реальной системы

регулирования и имитационной моделью объекта); адаптер обуславливает согласования свойств системы с рыночной средой функционирования путем параметрической и структурной адаптации; потери, связанные с реализацией расчетного плана следует вносить в критерии оптимизации; действующая система адаптивного управления должна полностью соотноситься с реальными процессами производственно-хозяйственной деятельности; в ходе решения задач регулирования текущие потери (связанные с регулированием) необходимо учитывать в условиях оптимизации [5, с. 247]. Основной же задачей адаптации в меняющихся условиях является формирование гибкой системы управления, способной к самоорганизации и перестройки. Это и является задачей синтеза системы управления производственной системы.

Она должна соответствовать критерию оптимальности деятельности организационной системы управления - характеризует цель, которую должна достичь система управления по своим определяющим показателям качества при заданных ограничениях. Основными показателями качества для системы управления является точность, надежность, устойчивость, удобство эксплуатации руководителем, оптимальное число иерархических уровней, минимизация расходов, быстроедействие и др. Надежность в работе рассматривается как свойство системы безотказно выполнять свои функции при сохранении точности в допустимых пределах. Устойчивость характеризует способность организационной системы управления работать в агрессивных условиях, условиях недостатка информации с приемлемыми параметрами функционирования, достигая поставленной цели в допустимых пределах. Адаптивные системы, в отличие от систем с постоянными параметрами, осуществляют автоматическую подстройку параметров, обеспечивая тем самым выполнение основного условия - показателя качества - в процессе нормального функционирования систем.

Выводы. При адаптивном управлении алгоритм выработки управленческих воздействий автоматически меняется в процессе функционирования системы управления. Общий алгоритм такого управления имеет двухуровневую систему: регулирования и адаптации и называется алгоритмом адаптивного управления. Соответственно, динамическая система, состоящая из объекта управления и устройства регулирующего алгоритма адаптивного управления, называется адаптивной системой управления. Применение адаптивной системы управления подразумевает стремление экономической системы к самоорганизации, поскольку усиление давления со стороны внешней среды вызывает необходимость роста самоорганизации этой системы.

Таким образом, в процессе исследования установлено, что: 1) адаптивное управление предприятием - это управленческая деятельность, организованная в взаимосвязанный комплекс действий субъектов функционирования, направленный на поддержание уровня конкурентоспособности

посредством реализации механизма управления инновационными процессами; 2) функции системы адаптивного управления отражают прогнозирование и планирование, организация работы, активизация и стимулирование, координация и регулирование, контроль, учет и анализ; 3) основным показателем качества для системы управления является точность, надежность, устойчивость, удобство эксплуатации руководителем, оптимальное число иерархических уровней, минимизация расходов, быстрдействие и др.; результатом адаптивного управления является повышение конкурентоспособности предприятия.

Список литературы.

1. Алексеев С. Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия: [монография] / С. Б. Алексеев – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.
2. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / М. М. Буднік – Х., 2002. – 19 с.
3. Дубчак В. В. Теоретико-методологические аспекты формирования системы адаптивного управления промышленными предприятиями: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.06.01 / В. В. Дубчак. – Ростов-на-Дону, 2006. – 59 с.
4. Кравченко С. А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: [монография] / С. А. Кравченко – К: ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.
5. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38–42.
6. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [монография] / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
7. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: [монография] / О. В. Раєвнева. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. Степанова Ю. Л. Поняття адаптації підприємства / Ю. Л. Степанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук, праць. – 2007. – № 18 (II). – С. 57–61.
9. Александрова В.О. Методический подход управления сквозными бизнес-процессами предприятия на основе использования методов DATA MINING. Бизнес Информ. – 2014. – №12. – С. 351–358

References (transliterated):

1. Alekseev S. B. *Adaptivnoe upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiya*: [monografiya] / S. B. Alekseev – Donetsk: DonNUET, 2007. – 170 p.
2. Budnlk M. M. *Adaptatsiya promislovih pldpriEmstv do rinkovih umov gospodaruyannya: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.06.01 / M. M. Budnlk – Kharkov., 2002. – 19 p.*
3. Dubchak V. V. *Teoretiko-metodologicheskie aspekty formirovaniya sistemyi adaptivnogo upravleniya promyshlennymi predpriyatiyami: avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk: spets. 08.06.01 / V. V. Dubchak. – Rostov-na-Donu, 2006. – 59 p.*
4. Kravchenko S. A. *Adaptatsiya ekonomicheskogo mehanizma funkcionirovaniya selskohozyaystvennyh predpriyatiy k usloviyam ryinka*: [monografiya] / S. A. Kravchenko – Kiev: NNTs IAE, 2008. – 444 p.
5. Krisko Zh. L. *Adaptatsiya pldpriEmstva do zovnlshnogo seredovischa cherez mehanizm restrukturyzatsiyi / Zh. L. Krisko // Galitskiy ekonomichniy visnik. – 2009. – No 2. – P. 38–42.*
6. Ponomarenko V. S. *Strategiya rozviku pldpriEmstva v umovah кризи*: [monografiya] / V. S. Ponomarenko, O. M. Tridid, M. O. Kizim. – Kharkov: Vidavnicliy dim «INZhEK», 2003. – 328 p.
7. RaEvnEva O. V. *Upravlnnya rozvitkom pldpriEmstva: metodologiya, mehanizmi, modeli*: [monografiya] / O. V. RaEvnEva. – H.: VD «INZhEK», 2006. – 496 p.
8. Stepanova Yu. L. *Ponyattya adaptatsiyi pldpriEmstva / Yu. L. Stepanova // Ekonomika. Menedzhment. PldpriEmnitstvo: zb. nauk, prats. – 2007. – No 18 (II). – P. 57–61.*
9. Aleksandrova V.O. *Metodychesky podkhod upravleniya skvoznyimi byznes-protessamy predpriyatiya na osnove yspolzovaniya metodov DATA MINING. Byznes Ynform. – 2014. – №12. – P. 351–358*

Надійшло (received) 05.10.2017

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Адаптивна система управління підприємством в кризових умовах / І. Є. Хаустова // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 28-31 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Адаптивная система управления предприятием в кризисных условиях/ И. Е. Хаустова // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 28-31 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Adaptive management system in the crises of I. Є. Khaustova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 28-31 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Хаустова Ірина Євгенівна – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (097) 966-37-95, e-mail hausti45@gmail.com

Хаустова Ірина Євгенівна - старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «Харьковский политехнический институт». (097) 966-37-95, e-mail hausti45@gmail.com

Irina Evgenievna Khaustova - senior lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting of the National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute". (097) 966-37-95, e-mail hausti45@gmail.com

УДК 334.75:005.311.2

Н. М. ШМАТЬКО**АРХІТЕКТУРНО-КОМПЕТЕНТНІСТНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ**

Доведена доречність та розглянуті особливості використання компетентнісного підходу для обґрунтування вибору стратегічних альтернатив розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем. На основі поєднання концепції ключових компетентностей зі стандартами проектування архітектури складних соціально-економічних систем розвинуто теорію інтеграційної взаємодії промислових підприємств та удосконалено методичний базис забезпечення стійкості діяльності учасників такої взаємодії. Запропоновано підхід щодо досягнення взаємопов'язаності компетентностей, покладених в основу формування інтеграційного базису взаємодії підприємств.

Ключові слова: великомасштабна економіко-виробнича система, інтеграційний базис, ключові компетентності, стійкість розвитку

Доказана уместность и рассмотрены особенности использования компетентностного подхода для обоснования выбора стратегических альтернатив развития крупномасштабных экономико-производственных систем. На основе объединения концепции ключевых компетенций со стандартами проектирования архитектуры сложных социально-экономических систем обозначено дальнейшее развитие теории интеграционного взаимодействия промышленных предприятий и усовершенствован методический базис обеспечения устойчивости участников такого взаимодействия. Предложен подход к обеспечению взаимосвязанности компетенций, формирующих интеграционный базис взаимодействия промышленных предприятий.

Ключевые слова: крупномасштабная экономико-производственная система, интеграционный базис, ключевые компетентности, устойчивость развития

The efficiency of each industrial enterprise determined not only by the characteristics of its internal environment. The level of interaction between the enterprise and surrounding systems should be taken into account. This explains the need and relevance of a detailed study of the economic systems sustainability issues. In view of this, the article focuses on solving the important scientific problem of ensuring the operation and development sustainability of different kinds of the enterprise associations. The features of the competent approach using for choosing the strategic alternatives for the large-scale economic and production systems development are considered. These features based on proving of the competent approach relevance for the integration phenomenon explanation. The theory of industrial enterprises integration interaction and the methodological basis for ensuring the sustainability of the interaction participants is developed by combining the concept of key competencies with the standards of architectural design of complex socio-economic systems. The approach to achieving competences interconnectivity is proposed. Such competences interconnectivity is offered as fundamentals for integration basis of interaction enterprises forming.

Keywords: large-scale economic and production system, integration basis, key competencies, sustainability

Вступ. Великомасштабні економіко-виробничі системи (ВЕВС) являють собою особливу форму об'єднання систем діяльності (бізнес-процесів та використовуваних ними технологій) та капіталу (майна та різного роду ресурсів) окремих підприємств в рамках спільної реалізації підприємницьких ініціатив. Базуватися таке об'єднання капіталів може як на основі утворення однієї з законодавчо визначених форм інтеграційного об'єднання підприємств (наприклад, холдинг чи асоціація) та і на основі реально існуючої коопераційної взаємодії в рамках м'яких форм інтеграційної взаємодії (наприклад, кластер чи стратегічний альянс). Слід звернути увагу на об'єктивно існуючу тенденцію щодо збільшення кількості ВЕВС. Це підтверджується хоча б постійно високими, навіть в кризові періоди розвитку світової та національної економіки, обсягами угод зі злиття та поглинання. Вартість таких угод M&A у першому півріччі 2017 р. становила 1,4 трлн. дол. США, що пов'язано зі збільшенням їх кількості на 4% (з 17642 до 18363 угод) порівняно з аналогічним періодом 2016 р. [1]. Іншою першопричиною виникнення ВЕВС є ускладнення умов реалізації підприємницьких ініціатив, пов'язане з пришвидшенням змін в зовнішньому середовищі та зростання рівнем конкуренції на локальних та глобальних ринках. Саме інтеграційна взаємодія підприємств в рамках реалізації угод з взаємної підтримки дозволяє підтримувати достатній рівень

стабільності діяльності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Навіть не дивлячись на те, що існування ВЕВС зараз є прийнятою практикою господарювання залишається цілий комплекс проблем, які потребують подальшого доопрацювання. Ці проблеми містяться у сфері перетину завдань підтримки стабільності діяльності ВЕВС, створення стимулів для розвитку учасників такої системи та забезпечення зростання рівня консолідованої ефективності функціонування цих учасників. При цьому варіанти рішення даних завдань мають розроблятися з урахуванням особливостей ВЕВС, як інтегрованого утворення, учасники якого можуть самостійно коригувати власну поведінку в межах параметрів укладених при входженні до ВЕВС угод.

Саме тому метою статті є розвиток теоретико-методологічного підґрунтя формування та забезпечення стійкого розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем, орієнтованого на оптимальне з точки зору реалізації спільних цілей сполучення компетентностей учасників інтеграційної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В основу реалізації мети статті перш за все покладено наявні підходи до визначення економічної сутності ВЕВС. Наведене на початку статті визначення ВЕВС базується на розробках М.О. Кизима

[2] сполучених з пропозиціями Ю.Б. Іванова [3] в частині доречності використання у якості основи для виникнення ВЕВС подібності систем діяльності окремих підприємств, що прагнуть до інтеграційної чи коопераційної взаємодії. За думкою автора, підхід М.О. Кизима [2, с. 41] щодо розгляду ВЕВС як форми об'єднання капіталів є дещо обмеженим, оскільки використовується лише фінансове підґрунтя. Разом з тим, розширення автором тлумачення ВЕВС орієнтацією на згадані в [3] системи діяльності не вирішує проблему забезпечення стійкості розвитку ВЕВС, а лише сполучає фінансові й технологічні передумови інтеграційної взаємодії.

На нашу думку найбільш дієвим обґрунтуванням доречності утворення та розвитку ВЕВС є концепція ключових компетентностей, яку в переважній більшості випадків використовують для визначення особливостей ведення підприємством конкурентної боротьби [4, 5]. З оглядом на те, що переважній більшості ринків зараз властива складна конкурентна боротьба, така авторська гіпотеза бачиться вельми цінною. Навіть в умовах, коли ринкове позиціонування продукції ВЕВС базується на концепції «блакитного океану» [6], гіпотеза щодо використання компетентностей суб'єктів господарювання як базису інтеграційної взаємодії здається доречною, адже лише унікальність набору компетентностей створює основу формування унікальної споживчої цінності для «блакитного ринку».

Застосування компетентнісного підходу по відношенню до регламентації параметрів інтеграційної взаємодії промислових підприємств представлено в роботах незначного переліку учених-економістів. Так, наприклад, І.В. Ялдінін [7] декларує доречність використання ресурсно-компетентнісного підходу для обґрунтування сутності поняття «інтегрована структура бізнесу». Даний автор оперує такими концептами як «компетентність» та «забезпечення реалізації компетентностей». Саме в рамках взаємодії зазначених концептів й обґрунтовується доречність інтеграційної взаємодії. На жаль, дана розробка орієнтована лише на забезпечення взаємодії компетентностей учасників інтегрованих структур бізнесу, та не передбачає врахування складної системи взаємозв'язків компетентностей з консолідованими цілями ВЕВС.

Звернемо увагу, що питання залучення концепції ключових компетентностей до контурів стратегічного управління та механізмів розвитку окремих підприємств використовувало багато дослідників [8-21]. Більшість з них орієнтувалось на розробки М. Портера [4], а отже висвітлювали лише механізм реалізації конкурентних переваг. Найбільш показовою в контексті поставленої мети дослідження є розробка Дж. П. Ходкінсона та П.Р. Сперроу [8] в якій говориться про доречність створення так званої «компетентнісної організації», яка на основі використання «стратегічної компетентності» вибудовує власну поведінку на ринку. У той же час автори [8] не згадують про можливість розвитку такої «стратегічної компетентності» підприємства за рахунок кооперації з іншими суб'єктами ринку. Аналогічно й автори [9-21] не розглядають компетентнісну парадигму в контексті організації управління розвитком ВЕВС.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Розвиток теорії інтеграційної взаємодії підприємств набутками компетентнісного підходу будемо базувати на авторському представленні ВЕВС як співвіднесення інтеграційного базису ($\{IB\}$), архітектурної побудови ($\{AP\}$) та бізнес-правил взаємодії учасників ВЕВС ($\{БП\}$). Обґрунтування такого розуміння ВЕВС подано в інших статтях автора та виходить за рамки даного дослідження.

$$ВЕВС = \langle IB, AP, БП \rangle \quad (1)$$

Отже саме в контексті означеного формулою (1) кортежу спробуємо довести авторську гіпотезу щодо доречності застосування компетентнісного підходу до регламентації діяльності ВЕВС. У даному випадку саме компетентності складатимуть основу інтеграційного базису. З одного боку ця пропозиція співвідноситься з введеним І.В. Ялдінінін [7] консолідованим пулом компетентностей (й тим самим підтверджує доведеність даної пропозиції). З іншого боку в авторському розумінні інтеграційний базис є поняттям більш широкого рівня. Він передбачає окрім включення компетентностей ще й їх розподіл за учасниками ВЕВС та за елементами бізнес-архітектури ВЕВС (компонентами бізнес-архітектури, заданими множиною $\{AP\}$).

З точки зору структурування інтеграційного базису проведемо семантичний аналіз понять «ключова компетентність» та «компетентність». З оглядом на широку вживаність та відсутність одностайності думок авторів щодо відокремлення цих понять результати такого аналізу подано у вигляді лише однієї таблиці. За такого обмеження в табл. 1 виділено основні ознаки, які й визначають особливості утворення та подальшого розвитку ВЕВС.

Результати поданого у табл. 1 семантичного аналізу в цілому співпадають з проведенням С. Уїддетом та С. Холліфордом [9] теоретичним аналізом всіх можливих тлумачень поняття «компетентність». Ці автори розподіляють наявні тлумачення на дві великі групи. По-перше, це тлумачення, що розглядають компетентності як опис робочих завдань чи опис результатів роботи. По-друге, компетентності зводяться до опису моделей поведінки. Тут можна стверджувати, що будь-яке з означених тлумачень дозволяє залучати окремих суб'єктів господарювання до інтегрованого утворення: або з оглядом на можливість виконувати ними потрібні ВЕВС дії або провадити бажану поведінку у складі інтегрованої цілісності. Вельми цікаве визначення компетентностей дається Р. Wiggers з співавторами [19, с. 22], де компетентності розглядаються як можливість отримання результатів через поєднання наявних у підприємства «ноу-хау», «що?»-знань (знань про можливість виконання роботи), «чому?»-знань (релевантного досвіду отримання даних результатів) та «індивідуального відношення» підприємства до виконуваних дій. При цьому головною вимогою включення певної компетентності на її носія до складу інтеграційного базису є наявність так званої «ділової доречності» [19, с. 22]. В контексті поставленої мети дослідження така «ділова доречність» може трактуватися як необхідність отримання з боку ВЕВС доступу до певної компетентності.

Існує певний перелік авторів, які розглядають компетентність як «стратегічну спроможність» або

«потенційні можливості». У даному контексті вельми стверджується про орієнтованість компетентностей на показовою є праця Р. Майєра [11, с. 14], в якій знання що допомагають реалізувати стратегічний

Таблиця 1 – Семантичний аналіз понять «компетентність» та «ключова компетенція» в контексті формування та організації управління розвитком великомасштабної економіко-виробничої системи

Ознака	Автор	Тлумачення	Особливості для стійкості BEBC
Спроможність та потенціал вирішення певного класу професійних задач			
Спроможність виконання робочих завдань	С. Уїддет [9]	Головна характеристика певного суб'єкта, який спроможний виконати визначені робочі завдання чи отримати бажані результати роботи	Розглядається як спроможність BEBC досягати завдань, визначених під час її створення
Спроможність діяти (виконувати роботу)	Гапоненко А.Л. [10]	Спроможність діяти в різних ситуаціях, кваліфікація, освіта, вміння, навички, досвід, енергія, відношення до роботи, загальний рівень культури	Стійкість як максимізація видів реакцій, які здатна реалізувати BEBC у тій чи іншій ситуації
Досить об'ємний перелік дій	Ходкінсон Д.П. [8, с. 368]	Перелік кращих практик діяльності й підходів до менеджменту, пов'язаних з отриманням, збереженням, згадуванням й інтерпретацією інформації	Розвиток BEBC вимагає залучення якомога більшого переліку кращих практик
Стратегічні ресурси та спроможності	Р. Майєр [11, с. 14]	Стратегічні ресурси, базовані на комбінуванні й інтегруванні знань, та відповідні до них спроможності, орієнтовані на підтримку конкурентних переваг	Розгляд стратегічних ресурсів як вагової складової означеного формулою (1) базису інтеграції
Основні процеси та ресурси, потрібні для виконання діяльності	Міллер Т.Є. [12, с. 85]	Те, що забезпечує появлення нової цінності (доданої вартості) для споживачів – основні процеси та ресурси, потрібні для їх виконання. Якість організації виконання цих основних процесів є основою конкурентного диференціювання підприємства	Підтримка стійкості роботи та розвитку BEBC досягається за рахунок створення достатнього розмаїття компетентностей у складі інтеграційного базису
Наявні у певного суб'єкта навички та знання, можливості та вміння виконання певних дій			
Ключові навички та здібності для певної діяльності	С. Шейбер [13, с. 18]	Навички й здібності, які є центральними для певного роду діяльності. Відбивають ті види дій (операцій), які слід вміти виконувати, щоб вважатися мінімально обізнаним в певного роду діяльності	Виділення у складі BEBC ядра інтеграційного базису, з ключових навичок, бажаних/потрібних для ринкового позиціонування
Кращі за наявні на ринку навички	Р. Вайт [14, с. 204]	Навички, (які корпорація реалізує краще за своїх конкурентів) що можуть бути використані у роботі	Залучення до ядра BEBC лише кращих практик діяльності
Знання й навички про способи роботи	ДеФіліппі Р.Дж. [15, с. 80]	Втілені в дії організації знання та навички, обрані в рамках прийнятої корпоративної культури й утвореної системи відносин з контрагентами	Формування в рамках BEBC середовища обміну знаннями про наявні компетентності учасників
Знання про технологію досягнення цілей	Нечаєв Н.Н. [16]	Досконале знання своєї праці, змісту виконуваної роботи, складних зв'язків та процесів, можливих способів з засобів досягнення поставлених цілей	Розвиток BEBC вимагає розширення переліку способів досягнення корпоративних цілей
Системно накопичені корпоративні знання та досвід	Ревуцька Н.В. [17]	Комплекс системно накопичених корпоративних знань і досвіду, які у поєднанні з іншими факторами інформаційно-інтелектуального характеру, є необхідною умовою забезпечення особливої, невідтворюваної іншими підприємствами конкурентної переваги	Стійкість діяльності та розвитку BEBC забезпечується за рахунок виділення в рамках існуючої архітектури середовища обміну знаннями та способами діяльності
Знання які працюють	Ходкінсон Д.П. [8, с. 24]	«Знання які працюють», тобто знання, які одночасно мають належну наукову строгість и корисність з практичної точки зору	Формування в рамках BEBC середовища обміну знаннями про наявні компетентності учасників
Реалізована у спроможностях поведінки суб'єкта господарювання, орієнтована на створення певної цінності			
Модель поведінки	Уїддет С. [9]	Опис моделей поведінки певного суб'єкта	BEBC потребує узгодження принципів та правил поведінки її учасників в процесі їх діяльності
Демонстрована поведінка		Це поведінка, яка демонструється людиною в процесі ефективного виконання завдань в межах організації	
Набір поведінкових реакцій	Анучин А. [18]	Стандартний набір поведінкових реакцій, які допомагають одним людям краще відповідати вимогам роботи, ніж іншим	Стійкість BEBC вимагає розширення переліку можливих поведінкових реакцій її учасників
База досягнення результату	Р. Віггерс [19, с. 22]	Можливість отримання результатів через поєднання наявних у підприємства "ноу-хау",	В основу розвитку BEBC слід покласти сполучення інноваційних знань одних учасників з кращими практиками роботи та потенціалом підтримки стійкості інших
Устояні поведінкові моделі організації	Єфремов В.С. [20]	Унікальні здібності, знання, усталені поведінкові моделі організації, які є потенційним джерелом її конкурентної переваги	
Базова якість суб'єкта, що визначає його поведінку	Спенсер Л.М. [21, с. 9]	Базова якість певного суб'єкта, що має причинне відношення до ефективного та/або найкращого виконання в роботі або інших ситуацій. Це базові якості й стійка частина дій суб'єктів господарювання, що можуть визначати їх поведінку	Стійкість діяльності BEBC досягається за рахунок створення широкого переліку поведінкових реакцій на максимально можливу кількість прояву впливів на BEBC

вибір підприємства. У такому контексті доволі слушно бачиться пропозиція А.А. Пилипенко [22], в якій наявні у підприємства ресурси розглядається як сукупність наявних у нього активів та знань, про ті ресурси, які можуть бути введені до складу активів. Отже й по відношенню до ВЕВС, компетентності розглядаються в контексті можливості їх залучення для досягнення цілей ВЕВС чи для формування належної поведінки ВЕВС.

Дана пропозиція дозволяє сформувати визначення ВЕВС з точки зору компетентнісного підходу. За для цього на рис. 1 представлений авторський підхід до розуміння ВЕВС та до визначення економічного змісту поняття «компетентність». В результаті на рис. 1 подано графічне відбиття гіпотези щодо компетентнісного підґрунтя утворення ВЕВС. У якості доведеності результату обрано твердження Н.В. Ревуцької, що

накопичення певною компанією (або в цілому ВЕВС) необхідних компетентностей у бажаній кількості утворює унікальні конкурентні переваги та в решті решт призводить до зростання ефективності її діяльності [17]. Даний підхід відповідає представленню А.А. Пилипенко [22, с. 82] стратегічно інтегрованої групи підприємств як «інституту інтеграції знання» та положенням Д. Тиса з співавторами [23] відносно необхідності орієнтації на синергію активів (у випадку поставленої мети дослідження дана твердження може інтерпретуватися через виникнення цінності у інтеграційного базису лише у разі досягнення компліментарності його елементів). Саме з точки зору означених аспектів й слід розглядати й послідовність побудови ВЕВС та формулювати нове розуміння сутності стійкості функціонування та розвитку ВЕВС.

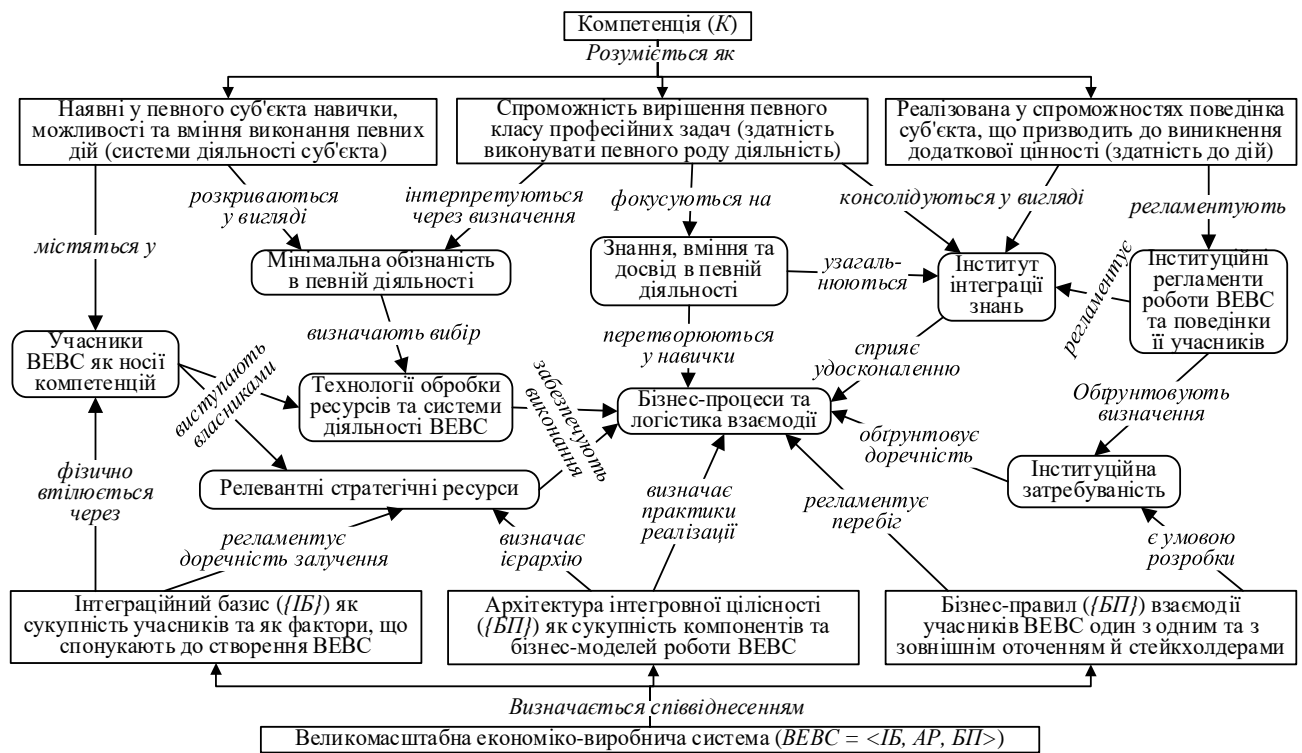


Рис. 1. Реалізація архітектурно-компетентнісного підходу до формування та забезпечення стійкості розвитку великомасштабної економіко-виробничої системи

Інтеграційна сутність ключових компетенцій розкривається й в праці Л.М. Камаріньха-Матос де вивчаються особливості утворення віртуальних підприємств у формі тимчасових союзів (що є одним з різновидів ВЕВС). Формування таких союзів й потрібне саме для акумулювання й розподілу компетенцій на ресурсів у відповідності до цілей та можливостей віртуального підприємства [24, с. 63]. При цьому віртуалізацію можна представити як одну з форм утворення інтегрованої структури бізнесу, про що наголошує А.А. Пилипенко [22, с. 331-327]. Разом з тим, обмеження підходів [22, 24] полягає у орієнтуванні на коопераційні процеси, коли зв'язки суб'єктів інтеграційних процесів не входять до складу компетенцій

інтегрованого утворення.

На відміну від такого підходу та у підтвердження доречності розподілу компетенцій сааме між різними учасниками ВЕВС є пропозиція Р.Ю. ДеФіліппі про виділення у якості складових організаційних компетенцій культури (цілі, місії й ключових орієнтирів розвитку), зв'язків (постачальники, партнери, клієнти та інші зовнішні контрагенти) та можливостей (знань та навичок, втілених в діях організації) [15, с. 80]. Отже й переведення зв'язків до внутрішнього середовища ВЕВС дозволяє підвищити якість використання компетенцій та утворити нові додаткові можливості (створити ефект синергії компетенцій). Стійкість у даному випадку виглядатиме як спроможність ВЕВС забезпечувати

незмінність ключових властивостей інтеграційного базису під впливом зовнішніх загроз. Розвиток ВЕВС у свою чергу полягатиме у якісному трансформуванні вхідних до інтеграційного базису ВЕВС компетентностей.

Залучення будь-якого суб'єкта до складу ВЕВС, відповідно до робіт С. Уиддет та С. Холлифорд [9], передбачатиме визначення для нього (й відповідне узгоджене прийняття ним) певних стандартів поведінки. Спроможність додержання даних стандартів також може розглядатися як компетенція певного суб'єкта. При цьому вельми ефективною є пропозиція даних авторів [9] відносно необхідності формування певних кластерів компетентностей. Адаптуючи дану розробку до умов ВЕВС, як можна побачити на рис. 1, саме навколо таких кластерів формуватиметься ядро учасників ВЕВС, які створюють головні переваги даної системи на ринку.

Також слід звернути увагу, що в основу означеного на рис. 1 наповнення інтеграційного базису ВЕВС ключовими компетентностями можна покласти пропонований Дж. С. Неміро [25, с. 85] та адаптований автором перелік з одинадцяти компетентностей, якими повинні володіти вхідні до ВЕВС суб'єкти господарювання (відповідно й ВЕВС в цілому): розвиток взаємопідтримуючого бачення й самоусвідомлення, підтримуючі комунікації, міжкультурні зв'язки, розв'язання конфлікту, подолання проблем при ухваленні рішення, управління ризиками, управління часом й особистою продуктивністю, мотивування контрагентів, позитивні інституційні навички, управління знанням й спільний доступ до інформації, просування кар'єри.

Одночасно треба наголосити на потребі розрізняти компетенції суб'єктів господарювання які входять, та які не входять до ВЕВС. Так, для неінтегрованого суб'єкта господарювання важливим є отримання прибутку, підтримки власної життєдіяльності та отримання сталої конкурентної позиції. Для інтегрованого суб'єкта господарювання такі ж саме цілі розглядаються через призму ситуації взаємопідтримки з рештою вхідних до ВЕВС учасників, тобто мета отримання прибутку перетворюється на мету максимізації консолідованого прибутку (навіть при зменшенні локального прибутку окремого учасника). Відповідно можна запропонувати варіант взаємної підтримки компетенції (базований на розробках Дж. С. Неміро [25, с. 83-86]), що зв'язуватиме компетенції суб'єктів господарювання ($\{K^{CTi}\}$) необхідні для підтримки й розвитку компетенцій великомасштабної економіко-виробничої системи ($\{K^{ВЕВС}\}$). Такий зв'язок, представлений в розрізі умов розвитку потенціалу консолідованих видів діяльності, поданий у табл. 2.

Таблиця 2 – Підхід до забезпечення взаємозв'язаності компетенцій ВЕВС та її учасників

Умови розвитку	Взаємозв'язані компетенції окремих учасників ВЕВС ($\{K\}$)
K_0 – наявні можливості й спроможності	$\{K_0\}$ – сукупність видів діяльності суб'єктів господарювання залучених до ВЕВС як носіїв компетенцій, які формують інтеграційний базис економіко-виробничої системи

$K_1^{ВЕВС}$ – здатність спільного вироблення ідей	K_{11} – розвиток само- та між- суб'єктної поінформованості учасника ВЕВС K_{12} – підтримуючі комунікації K_{13} – здатність до трансферу знань, інновацій та технологій K_{14} – організаційна компетентність K_{15} – здатність до продукування нових ідей та генерування нових знань K_{16} – підтримка інформаційної насиченості K_{17} – здатність обмеження опортунізму
$K_2^{ВЕВС}$ – «конструктивна напруженість» (протириччя, що спричиняють можливість розвитку ВЕВС)	K_{21} – рішення конфлікту K_{22} – взаємокультурні зв'язки K_{23} – позитивні інституційні навички K_{24} – розвиток само- та між- суб'єктної поінформованості учасника ВЕВС K_{25} – здатність розв'язання проблем й прийняття рішень при консолідації цілей K_{26} – зв'язки розвитку прихильності
$K_3^{ВЕВС}$ – «виклики співпраці»	K_{31} – покращення сприйняття від залучення до співпраці K_{32} – розвиток само- та між- суб'єктної поінформованості учасника ВЕВС
$K_3^{ВЕВС}$ – здатність співпраці зі стейкхолдерами	K_{33} – здатність мотивування контрагентів K_{34} – управління часом й особистою продуктивністю K_{35} – здатність обмеження опортунізму K_{36} – здатність формувати індикативні орієнтири для уточнення форм взаємодії
$K_4^{ВЕВС}$ – здатність до співпраці з іншими учасниками ВЕВС	K_{41} – розвиток само- та між- суб'єктної поінформованості учасника ВЕВС K_{42} – здатність вирішення конфліктів K_{43} – взаємокультурні зв'язки K_{44} – здатність розв'язання проблем й прийняття рішень при консолідації цілей K_{45} – підтримуючі комунікації K_{46} – трансферт знань й технологій
$K_5^{ВЕВС}$ – здатність підтримувати баланс свободи дій й обмежень з боку ВЕВС	K_{51} – розвиток само- та між- суб'єктної поінформованості учасника ВЕВС K_{52} – здатність управління внутрішніми протириччями при формуванні ВЕВС K_{53} – управління часом й особистою продуктивністю учасників ВЕВС K_{54} – здатність протидіяти обмеженням свободи дій та впливати на бізнес-правила K_{55} – здатність приймати та транслювати на власну діяльність прийняті настанови K_{56} – здатність обмеження опортунізму
$K_6^{ВЕВС}$ – управлінська підтримка учасників ВЕВС	K_{61} – взаємокультурні зв'язки K_{62} – здатність мотивування контрагентів K_{63} – управління знанням й спільний доступ до інформації K_{64} – підтримуючі комунікації K_{65} – здатність прийняття рішень в умовах обмеження інформації вимогами простору взаємодії та спільної системи моніторингу K_{66} – здатність сприймати індикативні впливи з боку координаційного центру
$K_7^{ВЕВС}$ – здатність акумулювати достатню кількість ресурсів й часу	K_{71} – рішення конфлікту K_{72} – управління знанням й спільний доступ до інформації K_{73} – здатність підтримувати присутність в обраних ВЕВС зонах стратегічних ресурсів K_{74} – управління часом й особистою продуктивністю учасників ВЕВС K_{75} – здатність адаптації параметрів й компонентів архітектури до вимог ВЕВС K_{76} – здатність підтримувати визначену швидкість виконання бізнес-процесів

K_8^{BEBC} – корпоративна культура та інституційне регламентування	K_{81} – здатність приймати та транслювати на власну діяльність прийняті настанови K_{82} – здатність впливати на розробку норм та бізнес-правил взаємодії K_{83} – позитивні інституційні навички K_{84} – здатність до продукування нових ідей та генерування нових знань K_{85} – інституційне проектування K_{86} – здатність протидіяти обмеженням свободи дій та впливати на бізнес-правила
K_9^{BEBC} – зв'язки комунікація та корпоративна логістика	K_{91} – здатність до збору інформації K_{92} – здатність залучення до розширених мереж логістичної взаємодії BEBC K_{93} – здатність впливати на розробку норм та бізнес-правил взаємодії K_{94} – здатність підтримувати визначену швидкість виконання бізнес-процесів K_{95} – здатність формувати індикативні орієнтири для уточнення форм взаємодії K_{96} – здатність підтримувати визначені форми комунікаційної взаємодії

Означений у табл. 2 перелік компетенцій доречно застосовувати лише для інтегрованих підприємств. Також, враховуючи означену взаємопов'язаність компетенції можна стверджувати про наявність ієрархічної підпорядкованості між різними компетенціями входними до інтеграційного базису BEBC. Також звернемо увагу, що в табл. 2 зроблено акцент на тих компетентностях, які забезпечують утворення BEBC через реалізацію процесів її самоідентифікації та управління. Безпосередньо ж ті компетентності, які потрібні для продукування споживчої цінності, акцент не робиться.

При цьому існує два можливих підходи до підпорядкування компетенції. Перший варіант, коли розкриття компетенції BEBC відбувається через індивідуальні компетенції суб'єктів господарювання ($\{K^{BEBC}\} = U\{K^{CT}\}$). Другий – коли одна й та ж сама компетенція суб'єктів господарювання розкривається в різних компетенціях BEBC ($K_{11} = K_{32} = K_{41} = K_{51}$ або $K_{22} = K_{43} = K_{61}$ або $K_{21} = K_{42} = K_{71}$).

Висновки. Таким чином, в контексті поданої на рис. 1 схеми пропонується великомасштабну економіко-виробничу систему ідентифікувати через поєднання в рамках певного інтеграційного базису компетентностей окремих суб'єктів господарювання, розподілених за компонентами архітектурного представлення інтеграційного утворення. При цьому розвиток та стійкість діяльності BEBC розглядається через спроможність підтримувати незмінними або адаптувати властивості ядра інтеграційного базису. Разом з тим, прийняття означеного підходу з точки зору регламентування процесів розвитку й організації управління життєдіяльності BEBC вимагає розробки зміненої класифікації й типологізації форм утворення інтегрованої цілісності саме в аспекті забезпечення компліментарності компетенції об'єднаних суб'єктів господарювання. Саме розробка такої класифікації й становитиме основу подальших розробок автора.

Список літератури.

1. Світовий ринок M&A активізувався, незважаючи на геополітичні виклики [електронний ресурс]. – режим доступу:

- [http://news.kompass.ua/news/svitovij_rinok_m_a_aktivizuvavsja_nezvazhajuci_na_geopolitichni_vykliki/2017-10-25-43138](http://news.kompass.ua/news/svitovij_rinok_m_a_aktivizuvavsja_nezvazhajuci_na_geopolitichni_vykliki_na_geopolitichni_vykliki/2017-10-25-43138)
2. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем: монография / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 108 с.
 3. Иванов Ю.Б. Интеграционный розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія / Ю.Б. Иванов, А.А. Пилипенко. – Х.: ВД Інжек, 2012. – 400 с.
 4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
 5. Прахалад К.К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К.К. Прахалад, В. Рамасвами. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
 6. Ким У.Ч. Стратегия голубого океана / У.Ч. Ким, Р. Моборн. – М.: НИРРО, 2005. – 272 с.
 7. Ялдин І.В. Ресурсно-компетентнісний підхід до організації управління життєдіяльністю інтегрованих структур бізнесу / І.В. Ялдин // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – Том 2. – №7. – С. 90-99
 8. Ходкинсон Д.П. Компетентная организация: психологический анализ стратегического управления / Д.П. Ходкинсон, П.Р. Сперроу. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.
 9. Уиддет С. Руководство по компетенциям / С. Уиддет, С. Холлифорд. – М.: ГИППО, 2008. – 228 с.
 10. Гапоненко А.Л. Управление знаниями / А.Л. Гапоненко. – М.: ИПК госслужбы, 2001. – 52 с.
 11. Maier R. Enterprise Knowledge Infrastructures / R. Maier, T. Hädrich, R. Peinl. – Berlin: Springer, 2005. – 388 p.
 12. Miller T.E. Totally Integrated Enterprises. A Framework and Methodology for Business and Technology Improvement / T.E. Miller, D.W. Berger. – London: St. Lucie Press, 2000. – 226 p.
 13. Scheiber S. C. Core Competencies for Psychiatric Practice. What Clinicians Need to Know / S.C. Scheiber, T.A. Kramer, S.E. Adamowski. – Washington: American Psychiatric Publishing, 2003. – 181 p.
 14. Whittle R. Enterprise business architecture: the formal link between strategy and results / R. Whittle, C.B. Myrick. – London: Auerbach Publications, 2004. – 253 p.
 15. DeFillippi R.J. Knowledge at work : creative collaboration in the global economy / R.J. DeFillippi, M.B. Arthur, V.J. Lindsay. – Boston: Blackwell Publishing, 2006. – 297 p.
 16. Нечаев Н.Н. Формирование коммуникативной компетенции как условие становления профессионального сознания специалиста / Н.Н. Нечаев, Г.И. Резницкая // Вестник УРАО. – 2002. – № 1, С. 3 – 21
 17. Ревуцька Н. В. Використання портфельного аналізу для побудови проектно-бізнес-моделі компанії // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 5(27). – С. 52 – 55
 18. Анучин А. К интервью по компетенциям будь готов! / А. Анучин, Д. Сухинин [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.phr.com.ua/more2/259.htm>
 19. Wiggers P. IT Performance Management / P. Wiggers, H. Kok, M. Boerde Wit. – AMSTERDAM: Elsevier Butterworth-Heinenmann, 2004. – 304 p.
 20. Ефремов В.С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В.С. Ефремов, И.А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2
 21. Спенсер Л.М. Компетенции at work. Модели максимальной эффективности работы / Л.М. Спенсер, С.М. Спенсер. – М.: НИРРО, 2005. – 372 с.
 22. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А.А. Пилипенко. – Харків: ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
 23. Teece D. J. Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. J. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – № 7. – P. 509-533
 24. Camarinha-Matos L.M. Collaborative networks: reference modelling / L.M. Camarinha-Matos, H. Afsamanesh. – New York: Springer, 2008. – 334 p.
 25. Nemiro J.E. Creativity in Virtual Teams: key components for success / J.E. Nemiro. – San Francisco: John Wiley & Sons, 2004. – 361 p.

References (transliterated):

1. Svitovyy rynek M&A aktivizuvavsya, nezvazhajuchy na heopolitychni vyklyky [The world M&A market has intensified, despite geopolitical challenges]. http://news.kompass.ua/news/svitovij_rinok_m_a_

- aktivizuvavsja_nezvzhajuchi_na_geopolitichni_vikiki/2017-10-25-43138
2. Kizim N.A. *Organizacija krupnomasshtabnyh jekonomiko-proizvodstvennyh sistem* [Organization of large-scale economic and production systems]. Kharkov, Biznes-Inform, 2000. 108 p.
 3. Ivanov Yu.B., Pylypenko A.A. *Intehratsiynny rozvytok subyektiv hospodaryuvannya: teoretychne obgruntuvannya ta orhanizatsiya upravlinnya* [Integrative development of business entities: theoretical substantiation and organization of management]. Kharkiv. VD Inzhnek, 2012. 400 p.
 4. Porter M. *Konkurentnoe preimushhestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustojchivost* [Competitive Advantage: How to achieve high results and ensure its stability]. Moscow. Alpina Biznes Buks, 2005. 715 p.
 5. Prakhald K.K. Ramasvami V. *Maybutnye konkurenciyi. Tvorenyya unikal'noyi tsinnosti spil'no z klyentamy* [Future of competition. Creating a unique value with customers]. Kiev. Vydavnytstvo Oleksiya Kapusty, 2005. 258 p.
 6. Kim U.Ch. *Strategija golubogo okeana* [Blue Ocean Strategy]. Moscow. NIRRO, 2005. 272 s.
 7. Yaldin I.V. *Resursno-kompetentnistnyy pidkhid do orhanizatsiyi upravlinnya zhyttyedyal'nistyuh intehrovanykh struktur biznesu* [Resource-competency approach to organization of life-saving management of integrated business structures] Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii i ta praktyky [Financial and credit activity: problems of theory and practice]. 2009. issue 2. no.7. pp. 90-99
 8. Hodkinson D.P. Sperrou P.R. *Kompetentnaja organizacija: psihologicheskij analiz strategicheskogo upravlennija* [Competent organization: psychological analysis of strategic management]. Kharkiv. Gumanitarnyj centr. 2007. 392 p.
 9. Uiddet S. Holliford S. *Rukovodstvo po kompetencijam* [Competency guide]. Moscow. GIPPO. 2008. 228 p.
 10. Gaponenko A.L. *Upravlenie znanijami* [Knowledge Management]. Moscow. IPK gossluzhby. 2001. 52 p.
 11. Maier R. Hädrich T., Peinl R. *Enterprise Knowledge Infrastructures*. Berlin, Springer, 2005. – 388 p.
 12. Miller T.E. Berger D.W. *Totally Integrated Enterprises. A Framework and Methodology for Business and Technology Improvement*. London, St. Lucie Press, 2000. 226 p.
 13. Scheiber S. C. Kramer T.A., Adamowski S.E. *Core Competencies for Psychiatric Practice. What Clinicians Need to Know*. Washington, American Psychiatric Publishing, 2003. 181 p.
 14. Whittle R. Myrick C.B. *Enterprise business architecture: the formal link between strategy and results*. London. Auerbach Publications, 2004. 253 p.
 15. DeFillippi R.J. Arthur M.B., Lindsay V.J. *Knowledge at work : creative collaboration in the global economy*. Boston. Blackwell Publishing, 2006. 297 p.
 16. Nechaev N.N., Reznickaja G.I. *Formirovanie kommunikativnoj kompetencii kak uslovie stanovlenija professional'nogo soznaniya specialista* [Formation of communicative competence as a condition for the formation of professional consciousness of a specialist] *Vestnik URAO* [Bulletin URAO]. 2002. no 1, 3-21pp.
 17. Revucka N. V. *Vikorisannja portfel'nogo analizu dlja pobudovi proektnoi biznes-modeli kompanii* [Use of portfolio analysis for construction of the project business model of the company] *Marketing v Ukraini* [Marketing in Ukraine]. 2004. no 5(27). 52 – 55 pp.
 18. Anuchin A. Suhinin D. *K interv'ju po kompetencijam bud' gotov!* [For an interview on competencies be ready!]. <http://www.ph-p.com.ua/more2/259.htm>
 19. Wiggers P. Kok H., Boer-de Wit M. *IT Performance Management*. Amsterdam. Elsevier Butterworth-Heinemann, 2004. 304 p.
 20. Efremov V.S., Hanykov I.A. *Kljuchevaja kompetencija organizacii kak ob'ekt strategicheskogo analiza* [The key competence of the organization as an object of strategic analysis] *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad]. 2002. No. 2. 22-28 pp.
 21. Spenser L.M. Spenser S.M. *Kompetencii at work. Modeli maksimal'noj jeffektivnosti raboty* [Competence at work. Models for maximum performance]. Moscow. HIPPO, 2005. 372 p.
 22. Pylypenko A.A. *Stratehichna intehratsiya pidpryemstv: mekhanizm upravlinnya ta modelyuvannya rozvytku* [Strategic integration of enterprises: management mechanism and modeling of development]. Kharkiv. VD «Inzhnek», 2008. 408 p.
 23. Teece D. J. Pisano G., Shuen A. *Dynamic Capabilities and Strategic Management*. Strategic Management Journal. 1997. Vol. 18. No. 7. 509-533 pp.
 24. Camarinha-Matos L.M. Afsarmanesh H. *Collaborative networks: reference modelling*. New York. Springer, 2008. 334 p.
 25. Nemiro J.E. *Creativity in Virtual Teams: key components for success*. San Francisco. John Wiley & Sons, 2004. 361 p.

Надійшла (received) 05.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Архітектурно-компетентнісне обґрунтування виникнення та забезпечення стійкого розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем / Н.М. Шматько // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 32-38 . Бібліогр. 25 назв. – ISSN 2519-4461.

Архитектурно-компетентностное обоснование возникновения и обеспечения устойчивого развития крупномасштабных экономико-производственных систем / Н. М. Шматько // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 32-38 . Библиогр.: 25 названий. – ISSN 2519-4461.

The architectural and competence explanation of ledge scale economical and production system appearance and sustainable development / N. M. Shmatko // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 32-38 . Bibliogr.: 25 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шматько Наталія Михайлівна – канд.екон.наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61003, м. Харків, вул. Університетська, 16), e-mail: ignasha2007@gmail.com. Контактний телефон автора: 066-155-39-73

Шматько Наталья Михайловна – канд.экон.наук, доцент кафедры организации производства и управления персоналом Национального технического университета «Харьковский политехнический институт» (61003, г. Харьков, ул. Университетская, 16), e-mail: ignasha2007@gmail.com. Контактный телефон автора: 066-155-39-73

Shmatko Natalia M. – PhD (Economics), assistant professor of the Department of Management of Business Administration and Personnel Management (61003, m. Kharkiv, Universitetskaya str., 16). e-mail: ignasha2007@gmail.com. Phone author: 066-155-39-73

УДК 336.226.22

Т.С. ШОВКОПЛЯС**СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА УМОВИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Готельно-ресторанний бізнес є важливою складовою сфери послуг, що пов'язаний з господарською діяльністю спеціалізованих підприємств, які пропонують на комерційній основі власні послуги із забезпечення клієнтів послугами з розміщення та харчування. У сучасних умовах господарювання впровадження передових організаційно-управлінських технологій у готельно-ресторанному бізнесі зумовлює перегляд теоретичних основ діяльності підприємств з метою ефективного їх функціонування. З точки зору наукового підходу вирішення проблем розвитку підприємств сфери послуг залежить від формування сприятливого бізнес-середовища, виявлення, моніторингу і вивчення наявних та потенційних загроз і ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Такий підхід буде необхідною умовою для подальшої розробки системи економічної безпеки даних суб'єктів господарювання і забезпечення управлінських рішень з реалізації стратегії їх розвитку. Метою статті є визначення та удосконалення теоретичних основ і науково-практичних рекомендацій, щодо розкриття сутності умов мінімізації ризиків розвитку готельно-ресторанного бізнесу та економіки в цілому.

Ключові слова: національна економіка, діяльність, готельно-ресторанний бізнес, ризики у готельно-ресторанному бізнесі

Готельно-ресторанний бізнес важная составляющая сферы услуг, который связан с хозяйственной деятельностью специализированных предприятий, которые предлагают на коммерческой основе собственные услуги по обеспечению клиентов услугами по размещению и питанию. В современных условиях хозяйствования, внедрения передовых организационно-управленческих технологий в готельно-ресторанном бизнесе предполагает пересмотр теоретических основ деятельности предприятий с целью эффективного их функционирования. С точки зрения научного подхода решения проблем развития предприятий сферы услуг зависит от формирования благоприятной бизнес-среды, определение, мониторинг и изучения явных и потенциальных угроз и рисков в деятельности предприятий готельно-ресторанного бизнеса. Такой подход будет необходимым условием для дальнейшей разработки данных субъектов хозяйствования и обеспечения управленческих решений по реализации стратегии их развития. Целью статьи является определение и совершенствование теоретических основ и научно-практических рекомендаций относительно раскрытия сущности, минимизации рисков развития готельно-ресторанного бизнеса и решения проблем экономики в целом.

Ключевые слова: национальная экономика, деятельность, готельно-ресторанний бизнес, риски в готельно-ресторанном бизнесе.

Hotel and restaurant business is an important component of the service sector, which is connected with the economic activities of specialized enterprises that offer their own services to provide clients with accommodation and food services on a commercial basis. In modern conditions of management, introduction of advanced organizational and managerial technologies in the restaurant business, it involves the revision of the theoretical foundations of the activity of enterprises with the aim of their efficient functioning. From the point of view of the scientific approach to solving the problems of the development of enterprises in the service sector, it depends on the formation of a good business environment, the definition, monitoring and study of the obvious and potential threats and risks in the activity of the enterprises of the restaurant business. Such an approach will be a prerequisite for further development of these subjects of management and provision of managerial decisions for the implementation of their development strategy. The purpose of the article is to define and improve the theoretical foundations and scientific and practical recommendations on disclosing the essence, minimizing the risks of the development of the restaurant business and solving the problems of the economy as a whole.

Key words: national economy, activity, hotel and restaurant business, risks in the restaurant business.

Вступ. Підприємства готельно-ресторанного бізнесу функціонують в умовах сформованих ринкових відносин, високої конкуренції, підвищення циклічності фінансових і інших ризиків та невизначеності. Готельно-ресторанний бізнес як невід'ємна складова частина туристичної сфери, швидко розвивається. Підприємствам готельно-ресторанного бізнесу доводиться приймати рішення, в тому числі і фінансові в умовах системної кризи національної економіки, тому можуть виникати проблемні ситуації, для недопущення, нейтралізації та вирішення яких необхідно розуміти причини виникнення ризиків, фактори впливу та шляхи їх усунення. Критичний стан вітчизняної інфраструктури її нерозвиненість, а також орієнтація на розвиток промисловості з боку держави стали причиною відсутності сталого розвитку підприємств сфери послуг, а саме підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Прикладом критичного стану цієї сфери стало проведення в Україні у 2012 році чемпіонату Європи з футболу.

Аналіз досліджуваної проблеми. В сучасному бізнесі зростає роль своєчасного та якісного надання послуг, активними учасниками якого є підприємства

готельно-ресторанного бізнесу. Свого часу поняття «готельне господарство» співвідносилось з господарською діяльністю, що полягала у наданні платних послуг із розміщення в готелях. Згодом, із зростанням попиту на туристичні послуги й прагненням готелів до розширення комплексності обслуговування, послуги розміщення стали тісно пов'язуватись з харчуванням і реалізацією додаткових послуг. Це дало підстави для визначення поняття «готельно-ресторанний заклад», що включає в себе проживання, харчування, транспортні та інші додаткові послуги.

Економічна суть діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу полягає у нематеріальному характері її діяльності. Оскільки, результатом діяльності є не готовий продукт, а пропозиція особливого виду послуг.

Готельно-ресторанна послуга- це господарська операція підприємства з метою задоволення вимог споживача, що пропонується при розміщенні та тимчасовому проживанні й харчуванні.

При проведенні в Україні у 2012 році чемпіонату Європи з футболу, найбільше проблем виникло з розміщенням та харчуванням великої

кількості вболівальників та туристів, відсутністю якісного сервісу, до якого вже давно звикли подорожуючі більшості країн Європи. За таких обставин необхідним було прийняття швидких рішень нормативного характеру для належного забезпечення проведення чемпіонату Європи з футболу. З точки зору наукового підходу вирішення проблем розвитку підприємств сфери послуг залежить від формування сприятливого бізнес-середовища, виявлення, моніторинг і вивчення наявних та потенційних загроз і ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Такий підхід буде необхідною умовою для подальшої розробки системи економічної безпеки даних суб'єктів господарювання і забезпечення управлінських рішень з реалізації стратегії їх розвитку. Неоднозначність підходів до трактування та класифікації ризиків у готельно-ресторанному бізнесі просліджується і у відповідних публікаціях та дослідженнях. У дослідженнях Погодіної А.С. наведена така класифікація ризиків готельного бізнесу [5] специфічні та неспецифічні ризики готельного бізнесу. До специфічних ризиків готельного бізнесу вона відносить: ризик зниження заповнюваності номерного фонду, ризик загрози безпеки клієнтів, ризик загрози безпеки персоналу, ризик втрати репутації, ризик псування-втрати майна, ризик аварій в сфері житлово-комунального господарства та ін. До неспецифічних ризиків готельного бізнесу віднесено: ризики цінової конкуренції, економічні ризики, інвестиційні ризики, ризики зміни законодавства, ризики адміністративного тиску, ризики криміногенних обставин. Тоді як науковці Леонтєва Ю.Ю., та Почепинець Д.С. надають класифікацію ризиків виробничої діяльності готельного підприємства за наступними ознаками [4]: 1. За факторами ризиків: зовнішні та внутрішні ризики. До зовнішніх ризиків слід віднести: наково-технічні, екологічні, політичні, соціально-економічні. Внутрішні ризики: відтворювальної діяльності, діяльності в сфері управління, виробничої діяльності (основної, допоміжної, забезпечуючої).

2. За об'єктом впливу: ризики, наслідки яких впливають на людей, отримуючих послуги, ризики, що впливають на персонал, ризики, наслідки яких впливають на виробничі системи.

3. За ознакою того, чи є наслідок його настання видимим для гостя (прийом, виписка, оплата); ризик у номерах (відмова техніки, ризик обслуговування номерів); за організацією харчування та інші невидимі для гостя ризики.

Викладення основного матеріалу. Після набуття Україною реального суверенітету першорядного значення набуває впровадження передових організаційно-управлінських технологій в таку важливу її соціально-економічну сферу господарства як готельно-ресторанний бізнес. Наша країна перейшла до ринкових відносин у той час, коли на міжнародному рівні сталися суттєві зміни в туристичній галузі, важливою складовою якої є готельно-ресторанний сервіс. Розвиток підприємств

готельно-ресторанного бізнесу в період кризи національної економіки пов'язаний зі станом невизначеності, в свою чергу впливає на обмежені знання майбутнього розвитку подій. У сучасних кризових умовах стан кожного суб'єкта господарювання визначається передусім його вмінням пристосуватися до мінливих умов конкурентної боротьби, можливістю здійснювати активну інноваційну діяльність. На сучасному етапі функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу виникають об'єктивні фактори, що ускладнюють процеси прийняття управлінських рішень, в умовах прискореного темпу суспільно-політичного життя. Збільшується обсяг «фахової» інформації, яку слід опановувати й використовувати в повсякденній діяльності, бурхливо розвивається наука і техніка, що спонукає до впровадження більш продуктивних і якісно нових зразків обладнання, новітніх виробничих технологій та надання широкого спектра послуг.

Основними факторами впливу на загальну та фінансову діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу є **ризики**, які виникають у процесі їх діяльності. Враховуючи наведені вище трактування та реалії функціонування вітчизняних підприємств, слід розрізнити небезпеки, загрози та ризики у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оскільки це дозволить конкретизувати їх та своєчасно реагувати менеджерам зазначених підприємств. Відповідно слід навести сутність та трактування цих понять:

- небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків;

- загроза - це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно-негативної дії;

- ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок ухваленого рішення (дії і/або обставин).

Слід звернути увагу на те, що не треба акцентувати термін «втрати», оскільки існує таке поняття, як «виправданий ризик», тобто ризик – це не лише втрати, а також певні можливості, що можуть мати позитивний вияв у вигляді додаткових надходжень (прибутку).

Таким чином, небезпеки можна розглядати на макро, мезо та мікро рівні, що нами і здійснено. Загрози необхідно ідентифікувати за сферами виникнення, а ризики будуть пов'язані з певною мірою невизначеності результату, внаслідок ухваленого рішення (дії або бездіяльності), щодо мінімізації загроз. Сформовано перелік **основних загроз** у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу за сферами виникнення:

Персонал:

- Некомпетентність персоналу
- Невідповідність кваліфікаційним стандартам
- Агресивна поведінка
- Опортуністична поведінка

Кримінальна спрямованість у діяльності (крадіжки, розкриття конфіденційної інформації та інше)

Недотримання правил техніки безпеки;

Інформаційне забезпечення:

Недосконале програмне забезпечення

Відсутність системи захисту інформації (як внутрішньосистемної, так і інформації про клієнтів)

Неефективна робота сайту, або його відсутність

Недостатній рівень інтеграції у світовий інформаційний простір

Незадовільний рівень комунікації;

Технології :

Невідповідність стандартам та правилам техніки безпеки

Зношеність обладнання

Низька потужність (пропускна спроможність) обладнання

Низька енергоефективність

Недостатня ергономічність

Невідповідність екологічним та санітарним нормам

Неналежне забезпечення послугами ЖКГ;

Фінанси:

Негативні фінансові результати

Неефективне ціноутворення

Відсутність системи фінансового контролю

Недосконала система розрахунків з клієнтами, персоналом та постачальниками

Недотримання норм фіскального законодавства

Зменшення надходжень виручки за рахунок відтоку клієнтів;

Логістика:

Відсутність належного забезпечення ресурсами відповідної якості

Несвоєчасне виконання замовлень

Наявність дефіциту або понаднормових залишків ресурсів;

Фізична безпека клієнтів:

Відсутність служби безпеки

Відсутність технічних засобів охорони приміщень

Відсутність договорів з МВС або комерційними організаціями на охорону та обслуговування (у тому числі обслуговування технічних засобів з охорони об'єктів)

Можливість проникнення на територію сторонніх осіб

Можливість нападу сторонніх осіб або створення фізичної загрози безпеки клієнтів

Недостатнє забезпечення безпеки дітей (у тому числі від факторів потенційно-негативної технологічної природи походження);

Імідж:

Відсутність іміджевих заходів

Формування негативного іміджу

Наявність провокацій з боку конкурентів

Нормативно-регулятивне поле:

Зміни законодавства

Адміністративний тиск

Зміни у зовнішньоекономічних відносинах

Враховуючи, що ризик для підприємств

готельно-ресторанного бізнесу в першу чергу буде пов'язаний з управлінськими рішеннями (або бездіяльністю) у певній сфері виникнення загроз слід виділити: інформаційні ризики, ризики у сфері управління персоналом, технологічні ризики, фінансові ризики, логістичні ризики, іміджеві ризики, ризики нормативно-регулятивного характеру, ризики забезпечення фізичної безпеки.

Висновки. Результати дослідження дають підстави стверджувати, що економічне зростання діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні стримується рядом причин. Це і економічна криза, і недоліки в діяльності фінансово-банківської системи, обмеження платоспроможності населення, недосконала податкова система. Недоліком також є відсутність інструкцій та методичних рекомендацій, які були б логічно взаємопов'язані і не суперечили один одному.

Таким чином, для того, щоб визначити вплив ризиків на діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу, необхідно наперед розробити план розвитку підприємства, передбачити ризики, які можуть виникнути в процесі прийняття управлінських рішень: мати ефективні механізми виходу з кризових ситуацій; проводити постійний моніторинг зовнішнього середовища та діагностику внутрішнього середовища функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Такі дії забезпечать можливість ефективного функціонування та розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу не тільки в період системної кризи національної економіки.

Список літератури.

1. Захаров В. Б. Основи системного аналізу об'єктів і процесів / Захаров В. Б. – Київ. : КНУБА, 2000. – 95 с.
2. 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).
3. Волков Ю.Ф. Введение в гостиничный и туристический бизнес: Учебное пособие / Ю.Ф. Волков. – Москва, 2014. – 272 с.
4. Леонт'єва Ю.Ю. Класифікація ризиків виробничої діяльності готельного підприємства [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Леонт'єва, Д.С. Почепинець // Науково-технічний збірник. — 2012. — № 102. — Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/25423/1/518-522%20%D0%9B%D0%B5%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%B0%20%D0%AE%D0%AE.pdf>
5. Погодина А.С. Управление рисками деятельности малых гостиничных предприятий: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами- сфера услуг " / А.С. Погодина. — Санкт-Петербург, 2011. — 26 с.
6. Рудніченко Є. М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: [монографія] / Є.М. Рудніченко. — Луганськ: Промдрук, 2014. — 389 с.
7. Васин, С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с
8. Волков, Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса / Ю.Ф. Волков. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 384с.
9. Петрова, М. Страхование в гостиничном и ресторанном бизнесе: кто больше? / Гостиница и ресторан / М. Петрова. – М., 2009. – № 3/74. – с.16-27.
10. Как сделать гостиничный бизнес менее рискованным? [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://prohotelia.com.ua/2011/09/>.

11. Трудности и риски гостиничного бизнеса в Украине. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mayger.ua/ru/analitika/trudnosti-i-riski-gostinichnogo-biznesa-v-ukraine/>.

References (transliterated)

1. Zakharov V. B. *Osnovy systemnoho analizu ob"yektiv i protsesiv* / Zakharov V. B.. – Kyiv. : KNUBA, 2000. – 95 p.
2. Desyatnyuk O. M. *Upravlinnya podatkovy ryzkyamy nova paradyhma rozbudovy podatkovoyi systemy Ukrainy* /O. M. Desyatnyuk // Visnyk Natsional'noho universytetu „L'vivs'ka politehnika“. 2007. No 606. P. 355 - 361. – (Seriya : Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini : etapy stanovlennya i problemy rozvytku).
3. Volkov Yu.F. *Vvedenye v hostynnyy y turystychesky byznes*: Uchebnoe posobie / Yu.F. Volkov. – Moscow, 2014. – 272 p.
4. Leont'yeva Yu.Yu. *Klasyfikatsiya ryzkyv vyrobnychoy diyal'nosti hotel'noho pidpryyemstva* [Elektronnyy resurs] /Yu.Yu. Leont'yeva, D.S. Pochepynets' // Naukovo-tehnichnyy zbirnyk. — 2012. — No 102. — Rezhym dostupu : <http://eprints.kname.edu.ua/25423/1/518-522%20%D0%9B%D0%B5%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%94%D0%B2%D0%B0%20%D0%AE%D0%AE.pdf>
5. Pohodyna A.S. *Upravlenye ryzkamy deyatel'nosti malyykh*

hostynnykh predpryyatyuy: avtoref. dys. na soyskanye uchen. stepeny kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05 "Экономика у управлене народным khozyaystvom: экономика, orhanyzatsyya y upravlenye predpryyatyuyamy, otraslyamy, kompleksamy- sfera usluh " / A.S. Pohodyna. — Sankt-Peterburh, 2011. — 26 p.

6. Rudnichenko Ye. M. *Otsinyuvannya ta modelyuvannya vplyvu sub"yektiv mytnoho rehulyuvannya na systemu ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva*: [monohrafiya] / Ye.M. Rudnichenko. — Luhansk: Promdruk, 2014. — 389 p.
7. Vasin, S.M. *Risk management in the enterprise: a textbook* / S.M. Vasin, V.S. Shutov. - Moscow: Knorus, 2010. - 304 p.
8. Volkov, Yu.F. *Economics of hotel business* / Yu.F. Volkov. - Rostov n / a: Phoenix, 2003. - 384s.
9. Petrova, M. Insurance in the hotel and restaurant business: who is more? / Hotel and restaurant / M. Petrova. - M., 2009. - No. 3/74. - p.16-27.
10. How to make the hotel business less risky? [Electronic resource] - Access mode: <http://prohotelia.com.ua/2011/09/>.
11. Difficulties and risks of hotel business in Ukraine. [Electronic resource] - Access mode: <http://www.mayger.ua/en/analitika/trudnosti-i-riski-gostinichnogo-biznesa-v-ukraine/>.

Надійшла (received) 10.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Сутність, ознаки та умови мінімізації ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу/ Т.С. Шовкопляс // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 39-42. Бібліогр. 11 назв. – ISSN 2519-4461.

Сущность, признаки и условия минимизации рисков в деятельности предприятий гостинично-ресторанного бизнеса / Т.С. Шовкопляс // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 39-42. Библиогр.: 11 названий. – ISSN 2519-4461.

Essence, features and conditions of risk minimization in the activity of enterprises of hotel and restaurant business / T.S. Shovkopyas // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 39-42. Bibliogr.: 11 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шовкопляс Тетяна Семенівна – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ» м. Харків ; тел. (050) 713-02-45, e-mail: tssh25@ukr.net.

Шовкопляс Татяна Семеновна – старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета НТУ «ХПИ» г. Харьков ; тел. (050) 713-02-45, e-mail: tssh25@ukr.net.

Shovkopyas Tetiana Semenovna - starshiy преподаvatel' kafedry ekonomicheskogo analiza i ucheta NTU «KHPI» г. Khar'kov ; tel (050) 713-02-45, e-mail: tssh25@ukr.net.

УДК 330.341: 332.142

О.П.КОСЕНКО**ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Розкрита роль інноваційної культури як основи формування інноваційно сприятливого середовища інноваційного розвитку промислового підприємства. Визначено та систематизовано функції інноваційної культури, що визначають стан інноваційної культури суспільства та окремої організації. Розроблено методичні підходи до аналізу стану інноваційної культури суспільства як складової інноваційної діяльності промислового підприємства, а також до аналізу внутрішньої інноваційної культури організації як складової її потенціалу інноваційного розвитку. Результати аналізу можуть бути покладені в основу створення теоретико-методичної бази для комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій. В основу процесу комерціалізації запропоновано покласти теорії та практику технологічного аудиту.

Ключові слова: інноваційна культура, функції впливу, інноваційна діяльність, потенціал інноваційного розвитку, технологічний аудит, комерціалізація технологій.

Раскрыта роль инновационной культуры как основы формирования инновационно благоприятной среды инновационного развития промышленного предприятия. Определены и систематизированы функции инновационной культуры, определяющие состояние инновационной культуры общества и отдельной организации. Разработаны методические подходы к анализу состояния инновационной культуры общества как составляющей инновационной деятельности промышленного предприятия, а также к анализу внутренней инновационной культуры организации как составной ее потенциала инновационного развития. Результаты анализа могут быть положены в основу создания теоретико-методической базы для коммерциализации интеллектуально-инновационных технологий. В основу процесса коммерциализации предложено положить теории и практике технологического аудита.

Ключевые слова: инновационная культура, функции влияния, инновационная деятельность, потенциал инновационного развития, технологический аудит, коммерциализация технологий.

The role of innovation culture as the basis for formation of innovation-friendly environment of innovative development of industrial enterprise is revealed. The functions of innovative culture that determine the state of innovation culture of a society and a separate organization are determined and systematized. The methodical approaches to the analysis of the state of the innovative culture of a society as a component of the innovative activity of the industrial enterprise, as well as to the analysis of the internal innovation culture of the organization as an integral part of its potential of innovative development are developed. The results of the analysis may be the basis for the creation of a theoretical and methodological basis for the commercialization of intellectual-innovative technologies. The basis of the commercialization process is to put the theory and practice of technological audit. It is proved that with the help of technological audit, they try to put into operation the internal, hidden reserves of the enterprise to increase profits and increase profitability, to create an innovation-friendly environment.

Key words: innovative culture, functions of influence, innovative activity, potential of innovative development, technological audit, commercialization of technologies.

Вступ. Враховуючи той факт, що глибинні економічні, технічні та соціальні зрушення, які відбуваються сьогодні в нашій країні, спонукають до реформи системи промисловості, що має сприяти виробництву висококонкурентної продукції,

Модернізація сучасної української економіки в контексті суспільних вимог потребує глибокого реформування її структури та змісту. Одним із ключових моментів реформування є вивчення сутності та особливостей здійснення інноваційної діяльності промислового підприємства, структурним елементом якої виступає інноваційна культура.

Практично в усіх рейтингах соціально-економічного зростання на чільних місцях знаходяться країни, що стали на шлях інноваційного розвитку, який забезпечується їх відповідно зорієнтованою державною інноваційною політикою, опорою на знання та інтелект, формуванням і розвитком інноваційної культури, яка відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки людини. Причому роль інноваційної культури в активізації процесів створення, поширення і використання інновацій постійно зростає, що актуалізує проблему пошуку шляхів її цілеспрямованого розвитку, особливо для країн, що прагнуть долучитися до країн-лідерів соціально-економічного зростання [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичний аналіз попередніх досліджень і

публікацій показав, що феномен інноваційної культури як складової загальної культури промислового підприємства вивчали Ю.С.Шипуліна, С.І.Плященко, П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, А.В.Косенко, М.М.Ткачов, Н.П.Ткачова, М.І.Погорелов, І.В.Гладенко та ін.

Разом з тим, потребують подальшого розвитку питання оцінки впливу інноваційної культури на створення інноваційно сприятливого середовища на промислового підприємстві, розробки нових систем, методів та підходів до процесу комерціалізації результатів інноваційної діяльності творчих колективів.

Мета статті – здійснити теоретичний аналіз та обґрунтування поняття «інноваційна культура підприємства», визначити основні особливості та структурні компоненти інноваційної культури як основи для створення інноваційно сприятливого середовища на промислового підприємстві.

Результати дослідження. Члени Європейського союзу, оцінюючи характер і перспективи інноваційної діяльності провідних держав, прийшли до висновку про необхідність створення програмного документа, що визначає основні напрямки розвитку інновацій. Як підсумок всебічних обговорень 20 грудня 1995 року була підписана «Зелена книга з інновацій в Європі» [2]. Якраз в цьому виданні уперше було введено термін "інноваційна культура".

У Законі України "Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності" інноваційна культура визначається як складова частина інноваційного потенціалу, яка характеризує рівень освітньої, загальнокультурної та соціально-психологічної підготовки особистості й суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах. Розвиток інноваційної культури суспільства визначено одним зі стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності в Україні. Значення інноваційної культури зростає при переході від індустріальної економіки до економіки знань. У цих умовах необхідним є формування в суспільстві стійкої традиції сприймати нове, здатності і готовності комплексно його використовувати в інтересах загального прогресу [3].

Інноваційна культура відображає ціннісну орієнтацію людини на нововведення, закріплену в мотивах, знаннях, уміннях і навичках, а також зразках і нормах поведінки. Вона відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки людини, її функції подано на рис. 1.



Рисунок 1 – Регулятивні функції інноваційної культури
Джерело: [4, с.148].

Таблиця 1 – Фактори, що впливають на реалізацію функцій інноваційної культури на макрорівні

Функція	Фактори впливу
Інноваційна – розроблення нових типів інноваційної поведінки на основі зразків інноваційної діяльності, що виникли всередині певної суспільної культури чи привнесені ззовні	Культура та субкультури суспільства: відстань до влади, ставлення до ризику, індивідуалізм чи колективізм, ступінь толерантності до успіху інших, чоловічність чи жіночність, етноцентризм чи космополітизм, релігійні обмеження тощо; соціально-економічні фактори: економічні та моральні стимули, морально-етичні устої, рівень соціально-економічного розвитку, якість життя населення; наукоємність виробництва та побуту
Селекційна – відбір новостворених чи запозичених інноваційних моделей поведінки, що відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку	Конкурентність чи монополізація в економіці; правова підтримка та захист інноваторів; фінансова та організаційна підтримка; пануючий технологічний уклад (у світі та державі); стратегія розвитку суспільства: наздоганяюча чи випереджаюча; трансферт технологій; інфраструктурне забезпечення; ставлення до екологічності виробництва та побуту
Трансляційна – передача з минулого і сьогодення в майбутнє стійких типів інноваційної поведінки, які пройшли тривалу апробацію і ввійшли в систему цінностей суспільства	Освіта, її стан та роль у досягненні життєвого успіху; стимулювання навчання протягом усього життя; традиції та моральні норми, ступінь їх впливу

Джерело: [1]

Сутність кожної з регулятивних функцій інноваційної культури, що представлені на рис.1, можуть бути зведені до наступного [4, с.148].

Трансляційна – передача з минулого і сьогодення в майбутнє стійких типів інноваційної поведінки, які пройшли тривалу апробацію і ввійшли в систему цінностей суспільства.

Селекційна – відбір новостворених чи запозичених інноваційних моделей поведінки, що відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку

Інноваційна – розроблення нових типів інноваційної поведінки на основі зразків інноваційної діяльності, що виникли всередині певної суспільної культури чи привнесені ззовні.

На рівні організації (підприємства чи установи) **інноваційну культуру** слід розглядати як накопичені знання, досвід, переконання, особливості поведінки і взаємовідносин персоналу (менеджерів, інженерно-технічних працівників, робітників), систему його мотивації, порядки в організації тощо, які характеризують ступінь сприятливості окремих працівників, груп працівників (підрозділів) і організації в цілому до нововведень, готовність втілити їх у нові продукти, технології, управлінські рішення тощо.

Серед сукупності факторів, які визначають наявність ринкових можливостей і загроз щодо інноваційного розвитку, одне з чільних місць посідає інноваційна культура. Спираючись на результати системного аналізу й узагальнення літературних джерел, зокрема [1] та ін., і у відповідності до авторських поглядів на сутність і зміст інноваційної культури, було визначено основні фактори, що впливають на можливість реалізації її основних функцій (табл. 1). Формування інноваційної культури підприємства нерозривно пов'язане зі створенням сприятливих умов для розвитку креативного потенціалу його персоналу.

Однією з головних передумов цього є формування певних позитивних морально-етичних устоїв, які сприймаються переважною більшістю колективу. Світовий досвід переконливо доводить, що чим вищі морально-етичні устої суспільства в цілому, а разом з цим і колективів працівників окремих підприємств та установ, тим толерантніше вони будуть ставитися до розвитку індивідуальних можливостей кожної особи, тим вищими будуть соціально-економічні параметри суспільства і його окремих членів [4].

Інноваційна культура є надійним підґрунтям для створення на промисловому підприємстві інноваційно-сприятливого середовища, вона є фундаментом успішної комерційної діяльності підприємства і в першу чергу в сфері комерціалізації інноваційно-інтелектуальних технологій.

Успіх комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій у значному ступені визначається початковим відбором найбільш перспективних продуктів або технологій, на реалізації яких потім концентруються людські і фінансові ресурси. Останнім часом оцінка, що лежить в основі такого відбору, стає усе більш професійною процедурою, заснованою на комплексному судженні про перспективи технологічного проекту (чи базового напрямку інноваційної компанії). Відповідні прийоми і інструменти дістали назву оцінки технологій (technology assessment) або технологічного аудиту (technology assessment).

В науковій літературі є ціла низка визначень терміну «технологічний аудит». Автором проведено детальний аналіз сутності терміну «технологічний аудит». Їх узагальнення дозволили запропонувати ряд визначень, які відтворюють різні сторони інноваційного процесу на промислових підприємствах.

Приведемо найбільш важливі з них:

➤ технологічний аудит – це пошук розробок, технологій і об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах, їх подальша капіталізація через забезпечення правової охорони і трансферу технологій;

➤ технологічний аудит - це оцінка резервів виробництва за заданим критерієм, які можуть бути реалізовані без додаткових витрат за рахунок оптимізації технологічного режиму на існуючому устаткуванні і при використанні існуючих систем інформаційного забезпечення і управління.

➤ технологічний аудит організації є однією з головних функцій системи комерціалізації наукових досліджень;

➤ технологічний аудит - це перевірка технологічних методів, прийомів і процедур, які використовуються організацією з метою оцінки їх продуктивності і ефективності;

➤ технологічний аудит - це оцінка комерційного потенціалу і перспектив

комерціалізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виявлення можливостей комерціалізації знань, розробки рекомендацій по поліпшенню управління інтелектуальною власністю і розставлянню пріоритетів використання ресурсів для її комерціалізації;

➤ технологічний аудит – це складова загального стратегічного планування в організації і є невід'ємною від нього;

➤ технологічний аудит – це забезпечення відбору, концентрації і оптимізації використання ресурсів підприємств для комерціалізації найбільш перспективних розробок;

➤ технологічний аудит - це фільтр, який забезпечує відбір розробок з найбільш комерційним потенціалом і дає можливість оптимізувати витрати на реалізацію проектів.

Неоднозначність трактування терміну «технологічний аудит» пов'язана з його відносною новизною, оскільки в країнах Західної Європи він почав застосовуватися з початку 90-х років ХХ ст. Найчастіше під технологічним аудитом розуміється комплексна оцінка підприємства з метою виявлення технологій і оцінки їх потенціалу як об'єкту комерціалізації. У вітчизняній літературі при проведенні технологічного аудиту акцент робиться на перевірку технологічних процесів, методів, прийомів і процедур, використовуваних в організації, з метою оцінки їх продуктивності і ефективності.

В результаті критичного аналізу визначень дефініції «технологічний аудит» пропонується наступне визначення: *технологічний аудит - це система інформаційно-аналітичної, методичної і інструментальної підтримки інтелектуальної діяльності підприємства по досягненню виробничо-комерційної мети, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, спрямованій на оцінку технологічних процесів, методів, прийомів і процедур, вживаних в організації, з метою визначення їх комерційної продуктивності і ефективності.*

На підставі проведення численних досліджень успіхів і невдач, рівень ризику росте в напрямі від поліпшення існуючого продукту для відомих ринків до нових для компанії продуктів для відомих ринків і далі до нових продуктів для нових ринків, де ризик роботи на незнайомому ринку вище за ризик залучення до нового продукту. При формуванні проектів програм НДДКР або інвестиційного портфеля бажано уникнути одночасного здійснення декількох проектів, пов'язаних з високим ризиком. Професійне здійснення оцінок технологій дозволяє побачити продукт нового покоління, а також виявити на ранній стадії проекту комерційний потенціал розробки або, навпаки, її комерційну безперспективність. Роль таких оцінок в ухваленні рішень дуже висока, а

отримана інформація має високу цінність. В зв'язку з цим ряд компаній, що спеціалізуються на технологічному аудиті, і деякі банки, що використовують свій оригінальний алгоритм оцінки комерційного потенціалу технологій, рахують відповідні методики і практику їх використання конфіденційною інформацією, своїми комерційними "ноу-хау".

Практика здійснення якісної комплексної експертної оцінки технологій базується на трьох групах методів, теоретико-методична сутність яких може бути зведена до наступних положень.

1. Методи сканування середовища, в якому відтворюються результати маркетингового аналізу справжнього і майбутнього ринку технології, можливих споживачів і конкурентів. Отримання базової інформації (проведення інвентаризації даних) вимагає ретельної структуризації і вибору представницьких джерел інформації, про проведення конкурентних НДДКР або можливих споживачах пропонованого продукту. Такими джерелами можуть служити матеріали (статті, звіти, патенти) державних дослідницьких центрів, учбових закладів, промисловості. При скануванні середовища не можна обмежуватися тільки аналізом стану у власній країні: відкритість ринків вимагає обліку можливої боротьби із зарубіжними конкурентами. Отримання систематичних даних про вітчизняних і зарубіжних конкурентів часто вимагає спеціальних прийомів "розвідки" необхідних даних. Серед можливих джерел, використовуваних при скануванні середовища, виділяють основні, вторинні і "третью хвилю". До основних джерел сканування середовища відносять: інтерв'ю ключових постатей, анкетування, дані з оригінальних джерел, первинні інформаційні матеріали, думка експертів. Вторинними джерелами служать бази даних, публікації, бібліотеки. Джерела "третьої хвилі" сканування середовища є спеціальними прийомами і інструментами пошуку і задіюються тільки при отриманні надихаючих результатів попередніх оцінок при використанні основних і вторинних джерел.

2. Методи функціонального аналізу. Група цих методів займає істотне місце в оцінці споживчих характеристик нового продукту і технології, а також їх конкурентоспроможності займає функціональний аналіз. В ході такого аналізу продукт або технологія розглядаються в якості системи або елементів системи (підсистеми), призначеної для виконання необхідних функцій. При цьому передусім, оцінюють, чи задовольняє пропонована система (підсистема, елемент підсистеми) необхідному комплексу функціональних вимог; здійснюють аналіз пропонованого проектного рішення з позицій забезпечення заявленого рішення; визначають послідовні кроки і необхідні взаємодії для розвитку і кінцевої реалізації технології; формулюють вимоги до необхідного

устаткування, комп'ютерних програм, персоналу, методів роботи; створюють загальну картину переваг виробничої діяльності з використанням нового продукту або технології в цілому; виявляють найбільш перспективні області, де запропонована зміна може спростити діяльність відомих систем; виявляють основні підсистеми, необхідні для реалізації функцій пропонованого поліпшення (сенсори, процесори, приводи, комунікації і так далі); виявляють альтернативні або придатні модульні підсистеми; визначають технології і системи, що потребують поліпшення, що забезпечується пропонованим рішенням; розглядають основи інтеграції відомих систем з пропонованим продуктом (технологією).

3. Методи оцінки і прогнозування. Розвиток технологічного проекту часто займає декілька років і ряд проектів/компаній терпить невдачу внаслідок непередбаченості до неминучих змін технологій у конкурентів або потенційних замовників, або недообліку об'єктивних характеристик, що визначають зміни ринку. Для успіху комерціалізації технології необхідно передбачати, як і які зміни ринку можуть вплинути на конкретний бізнес. Від того, наскільки успішно вдасться спрогнозувати або швидко уловити найперші ознаки ринкових змін, що насуваються, залежить ефективність комерціалізації технологій або навіть можливість її здійснення. Методи оцінки і прогнозування включають ряд методик і засобів, часто використовуваних в цілях прогнозування не лише для технологій і технологічних продуктів.

Надзвичайно важливим є визначення структури процесу проведення технологічного аудиту. В найбільш агрегованому вигляді її можна представити в наступному вигляді:

- збір інформації;
- аналіз інформації;
- синтез (розробка рекомендацій);
- складання звіту.

Інвентаризація інтелектуальної власності - один з елементів технологічного аудиту, але під час його проведення слід також поставити фундаментальні для розвитку організації питання:

- чи існує розроблена політика по наукових дослідженнях, яка дозволяє приймати рішення про розробку технології у себе або йде мова про її купівлю?
- чи оптимально побудована система управління інтелектуальною власністю?
- чи використовується з повною перевагою інтелектуальною власність - тобто, які зусилля додаються для кращого розуміння ринків і оцінки оптимального шляху до комерціалізації?

Після успішного завершення технологічного аудиту, звіт і рекомендації, що містяться в ньому, обговорюються з керівництвом компанії, яка є відповідальною за ефективне здійснення ланцюжка заходів: ухвалення рішень - затвердження плану дій - реалізації дій.

Найважливішим завданням технологічного аудиту є оптимізація інноваційного потоку комерційно перспективних розробок. В результаті проведення технологічного аудиту і після отримання експертної оцінки складається план дій відносно підвищення ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності, формується пакет бізнес-пропозицій і рекомендацій.

Висновки. Поза сумнівом, технологічний аудит в структурі інноваційної культури грає певну роль в інноваційній політиці підприємства. Як правило, за допомогою технологічного аудиту намагаються привести в дію внутрішні, приховані резерви підприємства для збільшення прибутку і підвищення рентабельності, для створення інноваційно сприятливого середовища. У такому разі промислове підприємство використовує класичну модель підприємництва. Але не варто забувати, що технологічний аудит має ознаки інноваційного процесу: індивідуальність, творчий підхід до рішення поставлених завдань, проведення комплексного дослідження та ін. Результатом проведення технологічного аудиту може бути впровадження нових видів виробів і прогресивних технологій, у тому числі на базі вже існуючих. А це вже ознаки інновацій, плавного переходу від класичної моделі підприємництва до інноваційної моделі. Технологічний аудит ще не зайняв в нашій промисловості того місця, яке йому по праву належить. Проте є відчуття - і воно вже підтверджується практикою - що якщо вона виявиться затребуваною промисловістю, то це буде вигідно для усіх учасників ринку.

Список літератури

1. Шипуліна Ю. С. Інноваційна культура як основа сприятливого середовища інноваційного розвитку організації: методичні засади оцінки / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2013. - № 1. - С. 236-246.
2. Green Paper on Innovation (1995). - URL: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com95_688_en.pdf
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 року №433 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С.354-358.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / С.М.Ілляшенко : Підручник. – Суми : ВТД —Університетська книга, 2010. – 334 с.
5. 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.
6. Кобелева, Т.О. Електротехнічна галузь України: сучасний стан та перспективи розвитку // Т.О. Кобелева // Вісник НТУ «ХПИ». – Харків, 2011.– № 26. – С. 34-43.
7. Косенко О.П. Розвиток методів 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. Перерва П.Г. Исследование рынка промышленной продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.
10. Перерва П.Г. Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
11. 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.
12. Перерва П.Г. Управление ассортиментом продукции / П.Г.Перерва.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
13. Перерва П.Г. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.
14. 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.
15. Савенкова О.Н. Аналіз фінансового стану підприємства / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
16. Старостіна, А.О. Маркетинг: підруч. / За заг. ред. Старостіної А.О. – К.: Знання, 2009. - 1070 с.
17. Ткачова Н.П. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
18. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н. П. Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій . – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
19. 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.

References (transliterated):

1. Shypulina YU. S. Innovatsiyna kultura yak osnova spryiatlyvoho seredovyscha innovatsiynoho rozvytku orhanizatsiyi: metodychni zasady otsinky / YU. S. Shypulina // Marketynh i menedzhment innovatsiy. - 2013. - № 1. - S. 236-246.
2. Green Paper on Innovation (1995). - URL: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com95_688_en.pdf
3. Pro priorytetni napryamy innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukrainy: Zakon Ukrayiny vid 16 sichnya 2003 roku №433 – IV // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2003. – №13. – S.354-358.
4. Ilyashenko S.M. Innovatsiynyy menedzhment / S.M.Ilyashenko : Pidruchnyk. – Sumy : VTD —Universytet's'ka knyha, 2010. – 334 s.
5. Gladenko I.V. Naukovo-metodichni pidkhodi do virishennya problem praktichnoï realizatsiiï mekhanizmu komertsializatsiiï obektiv intelektual'noï vlasnosti / P.G.Pererva, I.V.Gladenko, A.V.Kosenko, M.M.Tkachov // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI" : sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskyyi progress i effektivnost' proizvodstva. – Khar'kov : NTU "KHPI", 2008. – №18. – S. 105-110.
6. Kobeleva, T.O. Yelectrotekhnichna galuz Ukraini: suchasniy stan ta perspektivi rozvitku // T.O. Kobeleva // Visnik NTU «KHPI». – Kharkiv, 2011.– № 26. – S. 34-43.
7. Kosenko O.P. Rozvitok metodiv vartisnoi otsinki nematerial'nikh aktiviv ta ob'ektiv intelektual'noi vlasnosti / P.G. Pererva, O.P.Kosenko, M.M.Tkachov // Nauchnyye trudy DonNTU : sb. nauch. tr. Ser. : ekonomicheskaya / gl. red. V.V.Dement'ev. – 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. Perervy P.G. i prof. D.Kotsiski – Kharkov-Mishkolts : NTU „KHPI”, Mishkolts.tekhn.un-t, 2009. – 170 s.
9. Pererva P.G. Issledovaniye rynka promyshlennoy produktsii / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
10. Pererva P.G. Marketing na promyshlennom predpriyatii.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
11. Pererva P.G. Prakticheskiy marketing / P.G.Pererva.- Vypusk 1. Terminy i opredeleniya / Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
12. Pererva P.G. Upravleniye assortimentom produktsii / P.G.Pererva.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 80 s.
13. Pererva P.G. Upravleniye sbytom promyshlennoy produktsii v sisteme marketinga.- M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 93 s.
14. Poberezhna N.M. Vznachennya yefektivností vikoristannya virobничого potentsíalu mashinobudívного pídpríemstva [Tekst] / P.G. Pererva, N.M. Poberezhna // Marketing í menedzhment ínnovatsíy. - 2012. - №2. - S. 191-198.
15. Savenkova O.N. Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // Visnik Nats. tekhn. un-tu "KHPI" : zb. nauk. pr. Temat. vip. : Tekhníchniy progres ta yefektivnist' virobnitstva. – Kharkív : NTU "KHPI", 2002. – № 11-2. – S. 118-121.
16. Starostina, A.O. Marketing: pidruch. / Za zag. red. Starostínoí A.O. – K.: Znannya, 2009. - 1070 s.
17. Tkachova N.P. Rozvitok metodív analízu faktichnogo stanu konkurentnikh perevag pídpríemstva / P. G. Pererva, N. P. Tkachova // Yekonomíka rozvitku. – Kharkív : KHNEU, 2011. – № 4 (60). – S. 116-120.
18. Tkachova N.P. Sinergetichniy yefekt benchmarkíngu konkurentnikh perevag / P.G.Pererva, N. P. Tkachova // Marketing í menedzhment ínnovatsíy . – 2011. – № 4(1). – S. 55- 66.
19. 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.

Надійшла (received) 10.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційна культура як фактор формування інноваційно-сприятливого середовища на підприємстві / О.П.Косенко // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 43-48 . Бібліогр. 19 назв. – ISSN 2519-4461.

Иновационная культура как фактор формирования инновационно-благоприятной среды на предприятии / А.П.Косенко // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 43-48 . Библиогр.: 19 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovative culture as a factor in the formation of innovation-friendly environment in the enterprise / О.Р.Косенко // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 43-48 . Bibliogr.: 19 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Косенко Олександра Петрівна – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економіки і маркетингу; тел.: (096) 366-58-67; e-mail: kosenkoalexandra1@gmail.com

Косенко Александра Петровна – доктор экономических наук, профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», профессор кафедры экономики и маркетинга; тел.: (096) 366-58-67; e-mail: kosenkoalexandra1@gmail.com

Kosenko Oleksandra Petrivna - doctor of economic Sciences, Professor, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Professor of the Department of Economics and Marketing; tel. (096) 366-58-67; e-mail: kosenkoalexandra1@gmail.com

УДК 658.8

В. В. ВИНОГРАДОВ**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І КЛАСИФІКАЦІЇ ПРОЦЕСІВ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статті проаналізовано науковий підхід до визначення поняття збут, збутовий діяльність машинобудівних підприємств. Розглянуто наукові концепції визначення поняття «процес» у структурі управління підприємством. Встановлено теоретичні засади ідентифікації і класифікації процесів підприємства. Дослідження показало, що збутова діяльність підприємства - ланка системного ланцюгового процесу, керування яким залежить від кожного окремого процесу в підприємстві. Керування збутовим процесом неможливим без відповідного ІТ-інструменту, який визначатиме параметри системи окремих процесів. Інструмент, який може стратегічно підтримувати процес управління підприємством, - це збалансована система показників, яка описує місію та стратегію організації з метою групування з різних точок зору.

Ключові слова збутова діяльність машинобудівних підприємств, ідентифікація процесу, класифікація процесів підприємства

В статье проанализирован научный подход к определению понятия сбыт, сбытовая деятельность машиностроительных предприятий. Рассмотрены научные концепции определения понятия «процесс» в структуре управления предприятием. Установлены теоретические основы идентификации и классификации процессов предприятия. Исследование показало, что сбытовая деятельность предприятия - звено системного цепного процесса, управление которым зависит от каждого отдельного процесса на предприятии. Управление сбытовым процессом невозможно без соответствующего ИТ-инструмента, который будет определять параметры системы отдельных процессов. Инструмент, который может стратегически поддерживать процесс управления предприятием, - это сбалансированная система показателей, которая описывает миссию и стратегию организации с целью группировки с разных точек зрения.

Ключевые слова сбытовая деятельность машиностроительных предприятий, идентификация процесса, классификация процессов предприятия

The article analyzes the scientific approach to the definition of the concept of sales, marketing activities of machine-building enterprises. The scientific concepts of definition of the concept "process" in the structure of enterprise management are reviewed. The theoretical foundations of identification and classification of processes of the enterprise are established. The research showed that the sales activity of the enterprise is a link of the system chain process, the management of which depends on each individual process in the enterprise. Managing a sales process is impossible without an appropriate IT tool that will determine the system parameters of individual processes. A tool that can strategically support enterprise management is a balanced metrics system that describes the organization's mission and strategy for grouping from different perspectives.

Keywords: sales activities of machine-building enterprises, process identification, classification of enterprise processes

Вступ. Сучасні умови глобальних перетворень та розбудови ринкової економіки вимагають від України нових підходів до управління підприємством. Стримання розвитку вітчизняної економіки обумовлено не тільки дефіцитом інвестиційних ресурсів і недостатньою державною підтримкою, а і вкрай застарілим технічним рівнем основних фондів машинобудівної галузі. При цьому Україна має власні науково-дослідні розробки і великий кадровий потенціал. Однією з важливих передумов стабільності та сталого розвитку галузі є підвищення активності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями Фахівці дійшли висновку, що промисловість України за своїм розвитком відстає на 50 років від країн Центральної та Східної Європи. На їх думку таке становище пояснюється тим, що програми державного розвитку вважають галузь машинобудування найменш пріоритетною, хоча за звичай підприємства машинобудівного комплексу забезпечують технічне переозброєння господарства, задовольняють споживчий попит населення на прилади побутового призначення, створюють основу економічного та оборонного потенціалу країни. Така ситуація за їх розрахунком може призвести до послаблення економічної безпеки країни в цілому [4, с.365]. Виникаючі труднощі у вирішенні проблем машинобудівних підприємств пов'язані з суб'єктивним фактором - спробами управлінської ланки вирішити принципово нові завдання старими

методами, що знижує ефективність і конкурентоспроможність господарських суб'єктів в ринкових умовах.

Отже економічний розвиток цілком залежить від орієнтації на сучасні процеси управління підприємством. Такі процеси визначені в літературі як процесовий підхід або орієнтація на процес («Process Oriented») та рекомендують розглядати процеси як взаємопов'язані дії, ідентифікація яких приводить до краще розуміння принципу функціонування підприємства, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вирішення проблем і розвитку збутової діяльності підприємств машинобудування було розглянуто на теоретичному і методологічному рівні такими вітчизняними та закордонними вченими, як Амоша О.І., Болт Д., Вишневський В.П., Збарзаская Л., Корінєв В.Л., Король С.А., Науменко Н.С. Польські фахівці приділили велику увагу дослідженню процесовому підходу до формування процесів на підприємстві, зокрема такі, як П. Гражевський, М. Хомушко та інші.

Однак певні теоретичні особливості класифікації і ідентифікації процесів підприємств не повно досліджені.

Мета статті полягає у аналізі формування, ідентифікації та класифікації процесів діяльності машинобудівних підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогодні не має загального визначення поняття «збут» і «збутова діяльність», тому сучасні автори визначають його по-різному. Зокрема деякими авторами збут розглядається як процеси фізичного переміщення товару та як процеси взаємодії з покупцем, тому автори прирівнюють його до понять «розподіл» та «товарорух». Основні визначення понять «збут» та «збутова діяльність» наведено в таблиці 1.

Таблиця 1- Основні визначення понять «збут» та «збутова діяльність»

Визначення	Автор
Збут як процес фізичного переміщення товару	
Збут у широкому розумінні - процес організації транспортування, складування, підтримки запасів, доробки, просування до оптових і роздрібних торговельних ланок, передпродажної підготовки, упакування і реалізації товарів з метою задоволення потреб покупців і отримання на цій основі прибутку	Л.В.Балабанова, А.В. Балабаниць
Збут покликаний сприяти перетворенню виробленої продукції через обмін у гроші	О.О. Брєвнов
Розподіл чи збут, або, як часто називають цей процес, товарорух від виробника до споживача покликаний сприяти перетворенню виробленої продукції на гроші шляхом обміну. Розподіл є системою різномірних взаємозалежних елементів, що забезпечують просторове переміщення готової продукції від виробника до споживача.	О.О. Шубін
...упаковку продукції, супроводження, управління збутом, зберігання на складі готової продукції, складське господарство для готової продукції, транспортування продукції до складу споживача, транспортне господарство для перевезення готової продукції	С.І.Костенков
Збут як процес взаємодії з покупцем	
Збут у вузькому розумінні (продаж, реалізація) - процес безпосереднього спілкування продавця і покупця, спрямований на отримання прибутку і такий, що вимагає знань, навичок і певного рівня торговельної компетенції	Л.В.Балабанова, А.В. Балабаниць
Збут - це безпосереднє спілкування продавця та покупця	А.П.Панкрухін
Збутова діяльність	
Збутова діяльність - це все те, що забезпечує максимальну вигідність торговельної угоди для кожного з партнерів при першочерговому врахуванні інтересів і вимог проміжного або кінцевого споживача	Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць
Суть збутової діяльності в узагальненому розумінні полягає в тому, що це є процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою	П.І. Белінський

отримання підприємницького прибутку	
Збутова діяльність являє собою ланцюг, що пов'язує підприємство-виробника зі споживачем через проміжні ланки посередників, ініціаторів купівлі	А.Дейян, А.Троадек
Збутова діяльність-персоніфікований, безпосередній і двосторонній процес здійснення контактів і впевнення з метою досягнення окремих результатів, і перш за все, збільшення продажу продукції на визначеному сегменті ринкового середовища	Д.Болт
Під збутовою діяльністю необхідно розуміти процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку	Т.І.Луканець

Дослідники неоднозначно визначають термін - «процес» та іноді ототожнюють його з такими термінами, як: завдання або процедура. Так, Т. Давенпорт вважає «процес» - структурованими і вимірюваними діями, які призначені для виробництва конкретного продукту для конкретного клієнта або ринку [2]. У свою чергу, Р. Магненеллі та М. Клейн стверджують, що цей процес являє собою серію взаємопов'язаних дій, що ведуть до перетворення всіх матеріалів у продукт [3, с. 27].

В своєму дослідженні Р. Мюллер та П. Рупер визначають «процес» як ланцюг дій направлених на створення цінностей, які відповідають вимогам замовників[5, с. 21].

Згідно з думкою С. Армистед та П. Роланд «процес» являє собою послідовність дій, що виконуються для отримання певного кінцевого ефекту[6, с.35].

З іншого боку, М. Хаммер визначає процес як суміжну групу завдань, загальний результат якого є цінністю для замовника[7, с.15].

На думку Р. Гражевські «процес» являє собою набір послідовних кроків, пов'язаних причинно-наслідковим зв'язком, в тому сенсі, що результати попередніх дій є складовими наступних дій. Будь-яка дія або набір дій може бути визначена як «процес», підсумком якого є результат, отриманий з певного початкового значення, яка перетворюється і збагачується доданою вартістю в результаті такого процесу[8].

М. Хомуско навів іншу концепцію поняття «процес» а саме, що процеси, які проводяться на підприємстві, містять економічні операції, тобто процеси, які впливають на зміну активів компанії та підлягають обліку[9, с. 18]. На його думку, шляхом пов'язання процесів з бізнес-операціями, дані можна більш ефективно зібрати не тільки для оцінки фінансової ситуації суб'єкта господарювання, але й для оцінки самого процесу.

Технічний стандарт ISO визначає процес - як «сукупність взаємопов'язаних або взаємодійних робіт (операцій), що перетворює входи на виходи». Якщо термін «процес» замінити його визначенням, тоді :продукція матиме визначення «результат сукупності взаємопов'язаних або взаємодійних робіт(операцій), що перетворює входи на виходи». При цьому зазначено , бажаного результату досягають ефективніше , якщо діяльність та пов'язаними з нею ресурсами керують як процесом, застосовуючи

системний підхід до управління ним, що сприяє організації результативно та ефективно досягати цілей [10].

Проте, найчастіше в літературі термін «процес» визначається як набір дій, які на вході і виході дають результат з певним значенням для клієнта [11, с. 16].

Таким чином «збутова діяльність» - ланка системного ланцюгового процесу направлено на просування і реалізацію продукції на ринки для отримання підприємством максимального прибутку з одночасним задоволенням попиту покупця. Збутова діяльність підприємства є показником ефективного закінчення відносин між продавцем і покупцем товару у грошовому вимірі.

Один з перших етапів визначення структури процесів на підприємстві - це ідентифікація кожної ланки в системі ланцюга, а саме встановлення послідовності дій, які виконуються в кожній одиниці відповідної кваліфікації [12, с. 35]. Метою цього етапу є:

- визначення того, які процеси виконуються в блоці,
- вказівка діяльності, що виконується в рамках окремих процесів,
- опис проходження відокремлених процесів,
- визначення зв'язків між процесами,
- вказівка областей, що беруть участь в здійсненні процесів і їх виконавці,
- класифікація процесів відповідно до прийнятого критерієм поділу,
- визначення продуктів діяльності та їх одержувачів,
- встановлення розкладу для процесу,
- виконати відповідну параметризацію описаних процесів [13, с. 147]

П. Гражевский зазначає, що ідентифікація процесів вже по суті є процесом [1, с. 33]. В свою чергу, Г. Кокинс [13, с. 158] вважає, що ідентифікація процесів може привести виключно до очікуваного результату, у разі якщо її реалізація запланована та буде послідовно впроваджуватись. На думку Д. Мюлера, визначення процесів є інноваційною та творчою колективною роботою, для якої повинна бути створена спеціально розроблена міждисциплінарна команда [5, с. 98]. При цьому кульмінацією роботи такої команди має стати каталог процесів до якого буде залучено інформацію про ідентифіковані процеси та їх показники, а саме:

- опис окремих дій (кроків) окремих процесів,
- визначення підрядників,
- визначення факторів введення для окремих дій (кроків),
- позначення продуктів дій (кроків),
- вказівку одержувачів продуктів,
- визначення нормативного часу виконання кожної дії (кроку),
- вказівку кількості і категорії певних процесів і видів діяльності та відносини між ними [14, с. 79].

За результатом такої колективної роботи складається документований опис процесів і дій у формі каталогу, які стають відправною точкою для створення елементів інформаційної системи підприємства.

У відповідності до наведеного вбачається, що основним елементом ідентифікації процесу є визначення принципів розподілу критеріїв за типом процесу і їх відповідне групування.

Так М. Портер [15, с. 23] виділяв два основні типи процесів:

основний, який включає:

- логістику «на вході», яка включає до себе заходи, пов'язані з підготовкою виробництва,
- виробництво продукту,
- логістика «виходу», яка включає до себе продаж,
- маркетинг,
- після продажне обслуговування.

та допоміжний, пов'язані з:

- управлінням всією одиницею,
- управлінням людськими ресурсами,
- постачанням,
- розвитком, спрямованим на поліпшення продуктів і процесів.

У свою чергу Р. Каплан і Р. Купер [16, с. 99], визначили наступні процеси:

- інноваційні - пов'язані з визначенням цільового ринку і створенням пропозиції (послуг),
- операційні - щодо виробництва продукту (ів) і доставки клієнту,
- після продажне обслуговування, включаючи обслуговування клієнтів після поставки товару, і розділили їх на типи:
 - необхідні - виконання яких необхідне для забезпечення цінності і які в даний час не можуть бути поліпшені, спрощені, скорочені або усунуті,
 - важливі - забезпечення цінності, хоча їх можна спростити і виправити,
 - незначні - які повинні бути усунені.

За концепцією ланцюжка створення вартості, процеси діляться на:

- пряме формування цінності (первинної, первинної)
- мають прямий зв'язок з клієнтом,
- непряме формування вартості (допоміжної, вторинної) - характеризується непрямими відносинами з клієнтом,
- пов'язані зі створенням вартості (допоміжні, третинні) - вони характеризуються умовними відносинами з клієнтом,
- не утворюючі цінності (прояви відходів) - характеризуються відсутністю відносин з клієнтом.

Фахівці застосовують різні класифікації процесів, які групують їх за іншими критеріями. До них відноситься класифікація, запропонована Д. Міллер та Т. Волмен [4], які згрупували процеси відповідно до критеріїв завдання:

- логістика - пов'язана з контролем потоків матеріалів з моменту придбання матеріалів до постачання проданої продукції,
- регулюючі - які забезпечують адаптацію засобів виробництва і праці до попиту на продукцію,
- контроль - щодо якості продукції, хід виробничих процесів і виконання замовлень,
- інформація, роль якої полягає в оновленні даних, що містяться в інформаційній системі.

Інша класифікація представлена П. Гражевским, який відрізняє процеси [1, с. 59]:

- Інтелектуальні - тобто у них є інтегрована система використання власних знань для оптимізації потоку окремих операцій з точки зору оціночних результатів,
- нерозумні - тобто ті, які виробляють продукцію без власного внеску.

Таблиця 2-Класифікація процесів

процес	характеристика
основний	- безпосередньо генерує додану вартість; - включає маркетинг, продаж, дизайн продукції, дистрибуцію; - клієнт вважає їх найпростішим і не оцінює якість та якість продукції ефективність всього підприємства;
допоміжний	- опосередковано генерує додаткову вартість; - включає в себе зберігання, контроль якості та технічне обслуговування, набір та кадрове забезпечення, фінансові та бухгалтерські послуги; - клієнт погано усвідомлює свою якість і тому мало впливає на формування зовнішнього іміджу організації;
управління	- має стратегічний вплив на створення додаткової вартості; - регулює основні та допоміжні процеси; - головне завдання - визначити місію, стратегію та принципи роботи всієї організації, включаючи моніторинг ефективності процесів.

На думку П. Гражевського, компанії поділяються на процеси: основний, допоміжний та управлінський, характеристики яких представлені в таблиці 2[1,с. 34].

У свою чергу, найбільш повна класифікація процесів була представлена. Американським центром якості продуктивності (APQC), який розробив структуру класифікації процесів (PCF) та запропонував ввести 12 категорій процесів, які були розділені на дві групи: операційні процеси (вважаються ключовими для зацікавленого економічного оператора) і підтримка процесів (підтримка операційних процесів).

Перша група включала 5 категорій, що характеризують діяльність суб'єкта господарювання, вирішуючи питання сфери функціонування підприємства, тоді як підтримуючі процеси були класифіковані 7 категоріями, які проникають у всі

основні процеси і одночасно є основою аутсорсингу. Графічне представлення класифікації процесу за моделлю APQC представлено в Таблиці 3

Таблиця 3- Класифікація процесу за моделлю APQC

процес	характеристика
експлуатаційний	1.0 - Розробка бачення та стратегії
	2.0 - Розробка та управління продуктами і послугами
	3.0 - Маркетинг та реалізація продуктів і послуг
	4.0 - Закупівля, постачання та постачання товарів / послуг
	5.0 - Управління обслуговуванням клієнтів
підтримки	6.0 - Організація та управління людським капіталом
	7.0 - ІТ-менеджмент
	8.0 - Управління фінансовими ресурсами
	9.0 - Придбання, будівництво та управління майном
	10.0 - Управління навколишнім середовищем та охорона здоров'я та безпека на роботі
	11.0 - Управління зовнішніх зв'язків
	12.0 - Управління знаннями, вдосконалення та зміна

Модель APQC не обмежується переліком 12 категорій процесів і пропонує розвиток за наступними відносинами: категорія процесу - група процесів - процеси - дії. Приклад розбиття першої категорії процесів відповідно до ієрархії, запропонованої в APQC, наведено в таблиці 4.

Модель APQC виділяє 62 групи процесів від кожної з 12 категорій, список яких уточнено до 265 процесів і 797 операцій.

При цьому запропонована APQC модель не може розглядатись як закінчена для застосування в будь-якому суб'єкті господарювання, а представляє загальну модель, яка може стати структурою для створення власної класифікації процесу, адаптованого до конкретних потреб підприємства.

Таблиця 4- Приклад ієрархічної структури моделі APQC

Категорія	група	процес	дії	характеристика	
1.0	Розробити бачення та стратегію				
	1.1	Визначення бізнес-концепцій та довгострокового бачення			
		1.1.1	Оцінка зовнішнього середовища		
			1.1.1.1	Аналіз і оцінка конкуренції	
			1.1.1.2	Визначення економічних тенденцій	
			1.1.1.3	Визначення політичних та правових проблем	
			1.1.1.4	Оцінка сучасних інноваційних технологій	
			1.1.1.5	Аналіз демографічних даних	
			1.1.1.6	Визначення соціальних та культурних змін	
		1.1.1.7	Визначення екологічних проблем		
		1.1.2	Дослідження ринку, щоб визначити потреби та очікування клієнтів		
	1.1.3	Провести внутрішній аналіз			
	1.1.4	Визначення стратегічного бачення			
	1.2	Розробка бізнес-стратегії			
1.3	Управління стратегічними ініціативами				

Висновки Дослідження показало, що збутова діяльність підприємства - ланка системного ланцюгового процесу, керування яким залежить від кожного окремого процесу в підприємстві. Аналізуючи представлені пропозиції щодо ідентифікації та класифікації процесів на підприємстві, слід зазначити, що керування збутовим процесом буде неможливим без відповідного ІТ-інструменту, який визначатиме параметри системи окремих процесів. При цьому побудована система вимірювання продуктивності повинна стосуватися всіх визначених процесів незалежно від їх впливу на додану вартість підприємства. Інструмент, який може стратегічно підтримувати процес управління в організації, - це збалансована система показників, яка описує місію та стратегію організації з метою групування з різних точок зору (фінансові, клієнтські, внутрішні процеси, розвиток).

Список літератури.

1. Grajewski P. Procesowe zarządzanie organizacją, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2012.
2. Davenport T.H. Process innovation. Reengineering. Work Through Information Technology, Harvard Business Scholl Press, 1993.
3. Managenelli R., Klein M. Reengineering. Metoda usprawniania organizacji, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998.
4. Miller J.G., Vollman T.E. The Hidden Factory, Harvard Business Review nr 5, 1985.
5. Müller R., Rupper P. Process Reengineering, Wrocław, Wydawnictwo Astrum, 2000.
6. Armisted C., Rowland P. Managing Business Processes, Chichester 8, Wiley and Sons, 1996.
7. Hammer M. (1999), Reinżynieria i jej następstwa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Grajewski P. (2007), Organizacja procesowa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
9. Aukstol J., Chomuszek M. (2012), Modelowanie organizacji procesowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
10. ДСТУ ISO 9001:2015. (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» - Режим доступу :http://dbn.at.ua/_ld/11/1128_432_iso9000-1-.pdf.

11. Hammer M., Champy J. Reengineering w przedsiębiorstwie, Warszawa, Neumann Management Institute, 1996.
12. Brandt T.M., Levine S.P., Gourdox J.R. Application of Activity Based Costing Management, Professional Safety nr 01, 1999.
13. Cokins G. Activity Based Cost Management. Making It Work, Chicago, Irwin Professional Publishing, 1996.
14. Leahy T. The A to Z of ABC Dictionaries, Business Finance nr12, 1999.
15. Porter M., New York, Competitive Advantage, Free Press, 1985.
16. Kaplan R.S., Cooper R. Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001.

References (transliterated):

1. Grajewski P. *Procesowe zarządzanie organizacją*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2012.
2. Davenport T.H. *Process innovation. Reengineering. Work Through Information Technology*, Harvard Business Scholl Press, 1993.
3. Managenelli R., Klein M. *Reengineering. Metoda usprawniania organizacji*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 1998.
4. Miller J.G., Vollman T.E. *The Hidden Factory*, Harvard Business Review nr 5, 1985.
5. Müller R., Rupper P. *Process Reengineering*, Wrocław, Wydawnictwo Astrum, 2000.
6. Armisted C., Rowland P. *Managing Business Processes*, Chichester 8, Wiley and Sons, 1996.
7. Hammer M. (1999), *Reinżynieria i jej następstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
8. Grajewski P. *Organizacja procesowa*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007.
9. Aukstol J., Chomuszek M., *Modelowanie organizacji procesowej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe, 2012.
10. ДСТУ ISO 9001:2015. (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» - Режим доступу :http://dbn.at.ua/_ld/11/1128_432_iso9000-1-.pdf.
11. Hammer M., Champy J. *Reengineering w przedsiębiorstwie*, Warszawa, Neumann Management Institute, 1996.
12. Brandt T.M., Levine S.P., Gourdox J.R. *Application of Activity Based Costing Management*, Professional Safety nr 01, 1999.
13. Cokins G. *Activity Based Cost Management. Making It Work*, Chicago, Irwin Professional Publishing, 1996.
14. Leahy T. *The A to Z of ABC Dictionaries*, Business Finance nr12, 1999.
15. Porter M., New York, *Competitive Advantage*, Free Press, 1985.
16. Kaplan R.S., Cooper R. *Strategiczna karta wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001.

Надійшла (received) 10.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Теоретичні засади ідентифікації і класифікації процесів машинобудівних підприємств / В.В.Виноградов // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 49-53 . Библиогр. 16 назв. – ISSN 2519-4461.

Теоретические основы идентификации и классификации процессов машиностроительных предприятий / В.В.Виноградов // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 49-53 . Библиогр.: 16 названий. – ISSN 2519-4461.

Theoretical foundations of identification and classification of processes of machine-building enterprises / V.V.Vynohradov // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 49-53 . Bibliogr.: 16 names. – ISSN 2519-4461.

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

Виноградов Владислав Володимирович- Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», аспірант; тел.:095-637-44-77.; e-mail: UA.Vladislav.V@gmail.com.

Виноградов Владислав Владимирович - Национальный технический университет «Харьковский Политехнический Институт», аспірант; тел.: 095-637-44-77.; e-mail: UA.Vladislav.V@gmail.com.

Vynohradov Vladyslav Vladymyrovych - National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", postgraduate; tel.:... 095-637-44-77.; e-mail: UA.Vladislav.V@gmail.com.

УДК 656:06.044

Р. Ф. СМОЛОВИК**ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-КУЛЬТУРЫ, СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В статье рассмотрены основные особенности организации предпринимательской деятельности в сфере обслуживания; требования, предъявляемые к профессиональной подготовке менеджмента и сотрудников, указанных предприятий; отмечена важная роль в организации предпринимательской деятельности социальной ответственности, культуры и философии. Особо подчеркивается, что специалист в области организации, управления производством должен владеть навыками и приемами делового общения; анализа конфликтных ситуаций; уметь с помощью слова убеждать, аргументировать, достигать согласия; осуществлять «психологическую терапию». Умение говорить, быть правильно понятым, слушать и понимать, ненавязчиво убеждать, создавать доверительные отношения, искренне сочувствовать – все это важнейшие характеристики делового общения. Удовлетворяют таким требованиям может только тот руководитель, который постоянно совершенствует свои знания, умения, никогда не останавливается на достигнутом.

Ключевые слова: этикет, культура предприятия, конкуренция, этические ценности, оплата труда, бизнес, социальная ответственность, предпринимательство, банкет, деловой прием, менеджер.

У статті розглянуті основні особливості організації підприємницької діяльності в сфері обслуговування; вимоги, запропоновані до професійної підготовки менеджменту й співробітників зазначених підприємств; відзначена важлива роль в організації підприємницької діяльності соціальної відповідальності, культури й філософії. Особливо підкреслюється, що фахівець в області організації, управління виробництвом повинен володіти навичками й прийомами ділового спілкування; аналізу конфліктних ситуацій; уміти за допомогою слова переконувати, аргументувати, досягати згоди; здійснювати «психологічну терапію». Уміння говорити, бути правильно понятим, слухати й розуміти, ненав'язливо переконувати, створювати довірчі відносини, широко співчувати – усе це найважливіші характеристики ділового спілкування. Задовольняти таким вимогам може тільки той керівник, який постійно вдосконалює свої знання, уміння, ніколи не зупиняється на досягнутому.

Ключові слова: етикет, культура підприємства, конкуренція, етичні цінності, оплата праці, бізнес, соціальна відповідальність, підприємництво, банкет, ділове прийом, менеджер.

In the article the basic features of organization of entrepreneurial activity are considered in the field of service; requirements, produced to professional preparation of management and employees, indicated enterprises; an important role is marked in organization of entrepreneurial activity of social responsibility, culture and philosophy. It is especially underlined that a specialist is in area of organization, managements must own a production by skills and receptions of business communication; analysis of conflict situations; able by means of word to convince, arrive at a consent; to carry out "psychological therapy". Ability to talk, being is correct to understood, to listen and understand, unobtrusively to convince, create confidence relations, sincerely to sympathize are all major descriptions of business communication. A that leader, that perfects the knowledge, abilities constantly, never decides on attained, can satisfy to such requirements only.

In this regard, in modern conditions, a specialist in the field of organization and management of the restaurant business must have the skills and techniques of business communication; analysis of conflict situations; to be able to convince, argue, reach agreement with the help of the word; to carry out "psychological therapy". Ability to speak, be correctly understood, listen and understand, gently convince, create trusting relationships, sincerely sympathize - all these are the most important characteristics of business communication.

Keywords: etiquette, culture of enterprise, competition, ethic values, remuneration of labour, business, social responsibility, enterprise, banquet, business reception, manager.

Вступление. В современных условиях рыночных отношений необходимо учитывать тот факт, что развитие предпринимательской деятельности и бизнеса в сфере услуг, особенно ресторанных, гостиничных, только на одну треть зависит от совершенствования и обновления средств производства. Остальная же – от профессиональной подготовки менеджмента и обслуживающего персонала. В связи с этим особо актуальной становится задача создания творческой, доброжелательной, доверительной, социально-психологической производственной обстановки. Современный организатор производства, менеджер должен знать и учитывать психологические факторы в процессе производственной деятельности [1].

Основная часть. Практический опыт организации ресторанной предпринимательской деятельности и бизнеса в экономически развитых странах приводит к выводу о том, что современный менеджер тратит значительные усилия не на решение технических, финансовых, организационных вопросов, а на решение социально-психологических задач, которые постоянно возникают в процессе делового общения с подчиненными, коллегами и руководством организаций, предприятий. Имеется много и

таких практических примеров, когда как менеджер, так и непосредственный исполнитель не могут достичь желаемых результатов, поставленной цели только по той простой причине, что им недостает навыков поведения в обществе, хороших манер, позволяющих людям работать вместе, как бы при этом они ни относились друг к другу [2]. В связи с этим возникает необходимость подготовки персонала ресторанного бизнеса в вопросах организации изучения основного содержания системы знаний, определяющих бизнес-культуру социальную ответственность предпринимательской деятельности в сфере ресторанного бизнеса, как важной сферы оказания услуг.

Можно с уверенностью сказать, что если анализ результатов проделанной работы не отвечает поставленным целям, сроки их выполнения постоянно не соответствуют плановым, то причину необходимо, прежде всего, искать в отсутствии положительной психологической обстановки, микроклимата в

коллективе. К большому сожалению, необходимо отметить, что многие бизнесмены, предприниматели, особенно молодые, недостаточно понимают и уделяют внимание как навыкам правильного поведения в обществе, так и манере общения.

В связи с этим в современных условиях специалист в области организации, управления ресторанным бизнесом должен владеть навыками и приемами делового общения; анализа конфликтных ситуаций; уметь с помощью слова убеждать, аргументировать, достигать согласия; осуществлять «психологическую терапию». Умение говорить, быть правильно понятым, слушать и понимать, ненавязчиво убеждать, создавать доверительные отношения, искренне сочувствовать – все это важнейшие характеристики делового общения. Удовлетворять таким требованиям может только тот менеджер, который постоянно совершенствует свои знания, умения в области коммуникаций [6].

Для каждого руководителя любой организационной структуры управления не только важно, но и практически необходимо знать, кто из его подчиненных и как может реагировать на стрессовую ситуацию. Может ли он продуктивно выполнять свою работу в такой ситуации или ему необходима заранее предсказуемая, психологически совместимая рабочая обстановка, стиль работы, общения, система ценностей, моральные принципы коллектива.

В этих условиях большое значение приобретает задача не только обучения, но и применения полученных знаний в области ресторанного бизнеса.

В связи с этим в подготовке специалистов все более важное значение принимают социально-психологические вопросы, отражающие систему служебного этикета, этики делового общения; ознакомление с различными видами и стилем делового общения; основными правилами и нормами культуры речевого и неречевого этикета, делового обращения и приветствия как эффективной стратегии делового успеха.

Значительное внимание должно быть уделено также профессиональной этике предпринимательской деятельности, включая субординацию деловых отношений, культуру деловой переписки, правила оформления делового протокола и деловых встреч, знание которых позволит избежать экстремальных ситуаций и их негативных последствий для достижения позитивных результатов делового общения, переговоров; быть привлекательным собеседником, сохранять в себе уверенность в стрессовых ситуациях, умело использовать правила дресскода [6]. Необходимо учитывать, что в условиях ресторанного бизнеса деловые переговоры часто проводятся в форме таких протокольных мероприятий, как коктейли, ленч, ужин и иного рода официальные приемы.

Ленч (завтрак) устраивается обычно между 12 и 13 часами и длится 1-1,5 часа (45-60 минут – самим завтраком и 15-30 минут за кофе или чаем).

Чай устраивается между 16 и 18 часами, как правило, для женщин. Возможны случаи приглашения мужчин. Продолжительность чаепития – 1-1,5 часа.

Коктейль («а ля фуршет») осуществляет в промежутке времени с 17 до 18 часов и длится 2 часа. Проводится стоя.

Обед – наиболее почетный вид приема, осуществляется в промежутке времени с 20 до 21 часа.

Длится обычно 2 – 3 часа и больше; из них за столом – примерно час.

«Шведский стол» – угощение по принципу самообслуживания. Менее официален, нежели обычный обед.

Ужин начинается в 21 час и позднее. Отличается от обеда только временем его начала.

«Бокал шампанского» – прием, который начинается в 12 часов и заканчивается к 13 часам.

Необходимо отметить, что организация проведения делового приема требует самой тщательной подготовки. В процесс его подготовки входит: выбор вида приема, составление списка приглашенных, заблаговременная рассылка приглашений, составление плана распределения гостей за столом, составление меню, подготовка помещений, сервировка столов и обслуживание гостей, подготовка тостов и речей, составление порядка последовательности проведения приема.

Во время проведения делового приема, организаторы должны быть очень внимательными и доброжелательными ко всем приглашенным гостям.

Если гость получил письменное приглашение на деловой прием, то ему необходимо ответить на него также письменно. Положительный ответ означает, что посещение приема гостем будет обязательным. Приходить на официальный прием необходимо точно в указанное в приглашении время.

Важную роль в функционировании предприятия ресторанного бизнеса играет культура предпринимательства. Она не только обеспечивает высокий престиж предприятию, но и способствует повышению эффективности производства, улучшению качества продукции и услуг, и, следовательно, увеличению доходов. Существуют различные трактовки понятия «культура предпринимательства». Так, Р. Рюоттингер считает, что культура предпринимательства – это система совместно вынашиваемых и реальных убеждений и представлений о ценностях. Представления о ценностях позволяют ответить на вопрос, что является важным для предприятия ресторанного бизнеса, а убеждения позволяют понять, как должно функционировать предприятие и как им следует управлять.

Менеджеры О. Нойбергер и А. Компа к организационной культуре относят сумму убеждений, ценностей, правил, которые делают предприятие ресторанного бизнеса единственным в своем роде.

Наиболее полное и развернутое определение дает В. Д. Козлов [5], отмечая, что культура предпринимательства «есть система формальных и неформальных правил и норм деятельности, обычаев и традиций,

индивидуальных и групповых интересов, особенностей поведения работников данной организационной структуры, стиля руководства данной организационной структуры, показаний удовлетворенности работников условиями труда, уровня взаимного сотрудничества, идентификации работников с предприятиями и перспективами развития».

Таким образом, культура организации предпринимательской деятельности определяет климат, стиль взаимоотношений, ценности предприятия. Любая вновь возникшая организационная структура в сфере ресторанного бизнеса вырабатывает свою культуру, которая предопределяет место этой структуры, ее внутренние и внешние отношения и является как бы образцом, стереотипом при формировании стратегии, распределении власти, принятии решений, в поведении персонала. Сущность культуры любой организации в сфере обслуживания выражается в предписаниях, принятых ритуалах и церемониях, а также в образцах неформального поведения [3].

Назначение культуры предпринимательства связано с решением двух основных проблем: выживанием в данной социально-экономической среде и обеспечением внутренней интеграции для достижения поставленных целей. Однако следует иметь в виду, что культура предприятия не является монолитным блоком. На каждом крупном предприятии отделы, управления, администрации имеют разные субкультуры, повторяющие структуру самого предприятия. Основные факторы, влияющие на культуру предприятия: цели предприятия; его система ценностей и идей; принятые на предприятии стандарты и правила; формальные и неформальные каналы коммуникаций и т.д. Элементы предпринимательской культуры формируются как под воздействием опыта деятельности данного предприятия, так и в результате установок его лидеров [4].

Философия, этика, культура деятельности предприятия определяется общими формулировками, положенными в основу целей его деятельности. Философия предприятия является по существу объяснением существования и деятельности предприятия дает картину его управления и основополагающие представления о том, чем собственно предприятие должно являться [5].

В философии предприятия конкретизируются основные ценности, которые для сотрудников должны служить ориентирами в их деятельности.

Экспериментальные исследования предпринимательских организаций ресторанного бизнеса в Германии показывают, что предприятие рассматривается в нескольких аспектах, как: социальная организация, в которой сотрудники могут свободно проявлять и развивать свои способности; производитель продуктов, которыми обеспечивается рынок; конкурент другим производителям продуктов, ставящей перед собой цель удерживать, расширять и развивать собственный рынок; социальный институт, учитывающий интересы всего общества; часть свободного хозяйственного уклада, сторонником которого оно является; создатель экологически чистых продуктов и способов производства [8].

С философией предприятия неразрывно связаны и представления о моральных ценностях (этика

предприятия). Для индивидуума или группы лиц ценность представляет собой характеристическую концепцию желаний, на которые оказывают влияние имеющиеся в распоряжении действия, средства и цели. Этика является по существу наукой, занимающейся взаимоотношением людей друг с другом, их действиями и поведением. Этика проливает свет на основной вопрос: как люди должны поступать? В этом смысле этика и мораль, перенесенные на предприятие, представляют этику предприятия или мораль деловых взаимоотношений.

Этическими ценностями предприятия по отношению к его сотрудникам являются: внимание по отношению к индивидуальности сотрудника, отсутствие дискриминации или равноправие отношений, справедливая оплата труда, лояльность по отношению к предприятию, профессиональность при выполнении работы.

Этическими ценностями предприятия по отношению к рыночному партнеру могут быть: доверительность в совместной работе, отказ от обманов в области политики цен, честное поведение по отношению к рыночным партнерам, внимание к независимости потребителей, защита окружающей среды [7].

И все же, вопрос о том должны ли учитываться этические, моральные нормы, социальная ответственность бизнеса, предпринимательской деятельности является дискуссионным.

Однако в пользу учета указанных выше факторов морального аспекта предпринимательской деятельности, бизнеса говорят следующие аргументы:

❖ Производственная деятельность предприятия дает не только эффект прибыльности, но и имеет внеэкономические последствия, например, экологические, психологические, социальные и др. Эти побочные эффекты не должны оставаться без внимания.

❖ Вредные для общественного блага "побочные эффекты" могут принять размеры, угрожающие базовому консенсусу об общественном порядке рыночной экономики.

В специальной литературе [11] выделяются **десять основных признаков культуры** организации предпринимательской деятельности: социальная, так как на ее формирование влияют все или большинство работников фирмы; регулирует поведение членов коллектива; создается людьми; осознанно или неосознанно принимается всеми работниками; основана на соблюдении традиций; познаваема; способна изменяться; многогранна, т.е. ее нельзя постичь с помощью одного какого-либо подхода; осознаваема и не осознаваема; находится в постоянном развитии.

Необходимо иметь в виду, что, прежде чем приступить к формированию системы культуры того или иного предприятия, следует твердо уяснить его систему ценностей и убеждений [8].

Многие предприятия ресторанного бизнеса в экономически развитых странах систему ценностей определяют тремя понятиями: *потребители, товары, прибыль*. Убеждения, позволяющие сделать вывод, как должно функционировать предприятие и как достигается успех, таковы: качество – это главное; постоянное совершенствование – залог успеха; торговцы и поставщики – партнеры предприятия; заинтересованность (участие) сотрудников в прибыли; в деле нашей социальной и общественной целостности нет компромиссов.

Вместе с тем необходимо учитывать, что культура предпринимательства складывается десятилетиями, динамична, постоянно совершенствуется.

Исследования предприятий ресторанного бизнеса, проведенные в США, позволили сделать вывод, что процветающие и быстрорастущие фирмы имеют высокую культуру и особый стиль, способствующие достижению и сохранению ведущих позиций на рынке услуг. Работники таких предприятий имеют четкую систему ценностей и твердые представления о целях и средствах их достижения; на таких предприятиях существуют партнерские отношения на всех уровнях; высоко ценятся профессиональная компетентность и верность делу, стремление к высокому качеству труда; продвижение по службе зависит от результатов труда, умения брать на себя ответственность; поощряется гордость за собственные достижения и успехи предприятия, желание расширить и укрепить позиции, быть первым, господствующим на рынке. Для таких предприятий характерна система ценностей, принятых и одобренных всеми сотрудниками.

Уровень культуры предприятия во многом определяется деятельностью его лидеров, особенно в периоды становления и реорганизации.

Высоко ценят такие *качества*, как лояльность, дипломатичность, умение сотрудничать, ценятся люди, стремящиеся реализовать свои творческие и организаторские способности, принимающие на себя высокую ответственность. Это происходит потому, что, *во-первых*, все больше руководителей приходят к выводу о невозможности контролировать людей через формальные правила принуждения; *во-вторых*, значительное число работников готово повысить качество и эффективность работы при условии сохранения атмосферы сотрудничества и учета их мнений, идей [8].

Особая роль отводится высоким *нравственным принципам*. Для экономически развитой страны невыгодно строить деловые отношения на обмане, безответственности, стяжательстве.

В США существует разветвленная система непрерывного обучения и повышения квалификации не только для менеджеров, но и для рядовых сотрудников. Ранее существовала практика глубокого освоения одной профессии, т.е. подготовка «узких» специалистов, а в настоящее время готовят специалистов «широкого профиля», владеющих несколькими смежными профессиями.

Следует учесть также, что для культуры предпринимательства главным является все происходящее

на уровне поведения. Если уровни ценностей и поведения не совпадают, то это отрицательный результат.

Так, например, предприниматели должны учитывать, что курить во время официального обеда или завтрака считается дурным тоном: запах табака неприятен значительно большему количеству людей, чем об этом думают закоренелые курильщики. Более того, поскольку запах табака искажает вкус блюд, курить за столом – значит быть невежливым по отношению к хозяевам дома, принимающей стороне, которые приложили старания, чтобы приготовить для своих гостей изысканное угощение. Если в конце официального банкета должен произойти обмен тостами, приглашающая сторона должна послать почетному гостю копию речи или тоста, которые он намерен произнести, с тем, чтобы тот мог подготовить ответ. Если речь идет о важных приемах, текст ответной речи также сообщается заранее. Оба тоста должны быть произнесены на одном и том же языке. Если нет возможности употребить родной язык почетного гостя, следует прибегнуть к языку, который был бы известен обоим ораторам.

Тост должен содержать: приветствие в адрес почетного гостя; краткое изложение мыслей, по поводу мероприятия; пожелание здоровья главе иностранного государства, почетному гостю, пожелание процветания стране и счастья ее народу.

По аналогии ответ должен содержать: благодарность за прием; изложение соображений, лежащих в основе встречи, и заверение во взаимности выраженных чувств; пожелание здоровья главе государства, процветания стране и народу.

Все изложенное выше позволяет сделать следующие выводы.

Выводы. Необходимо отметить, что в условиях организации предпринимательской деятельности в сфере обслуживания нашей страны имеется много недостатков, что приводит к возникновению негативных ситуаций, когда теоретически предлагаются партнерские отношения, а на практике нарушаются все этические законы бизнеса. Для отечественных предприятий нередки случаи, когда правила отраженные в официальных документах отличается от происходящего на практике.

Список литературы:

1. *Бенедиктова В. И.* О деловой этике и этикете / В. И. Бенедиктова. – Москва: Фонд "Правовая культура", 1994.
2. *Бороздина Г. В.* Психология делового общения / Г. В. Бороздина. – Москва: ИНФРА-М, 1998.
3. *Игры для интенсивного обучения* / Под ред. В. В. Петрусинского. – Москва: Прометей, 1991. – 208 с.
4. *Карлоф Б.* Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – Москва: Экономика, 1991. – С. 36.
5. *Козлов В. Д.* Управление организационной культурой. –

- Москва: Изд-во Акад. общественных наук, 1990. – С. 36.
6. Мищенко В.А. Практический менеджмент / В. А. Мищенко, Р. Ф. Смоловик. – Харьков: Издательский дом «ИНЖЭК» 2005. – 391 с.
 7. Романов М. Справочник по этикету / М. Романов. – Киев: Либра, 1994 – 120с.
 8. Смоловик Р. Ф. Этика и этикет предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Р. Ф. Смоловик, Н. А. Давыдова. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 100 с.

References (transliterated)

1. Benedyktova V. Y. *O delovoy etyke y etyketе* / V. Y. Benedyktova. – Moskva: Fond "Pravovaya kul'tura", 1994.
 2. Borozdyna H. V. *Psykhohyia delovoho obshchenuya* / H. V. Borozdyna. – Moskva: YNFRA-M, 1998.
- : Uchebnoe posobyе / R. F. Smolovyk, N. A. Davydova. – Khar'kov: NTU «KhPY», 2009. – 100 p.

3. *Yhry dlya yntensyvnoho obuchenyua* / Pod red. V.V. Petrusynskoho. – Moskva: Prometeу, 1991. – 208 p.
4. Karlof B. *Delovaya stratehiya: kontseptsyya, sodержanye, symvoly* / B. Karlof. – Moskva: Ekonomyka, 1991. – P. 36.
5. Kozlov V .D. *Upravlenye orhanyzatsyonnoy kul'turoy*. – Moskva: Yzd-vo Akad. obshchestvennykh nauk, 1990. – P. 36.
6. Myshchenko V.A. *Praktycheskyu menedzhment* / V. A. Myshchenko, R. F. Smolovyk. – Xar'kov: Yzdatel'sky dom «YNZhЭК» 2005. – 391 p.
7. Romanov M. *Spravochnyk po etyketu* / M. Romanov. – Kyev: Lybra, 1994 – 120 p.
8. Smolovyk R. F. *Этика у etyket predprynmatel'skoy deyatel'nosti*

Надійшла (received) 10.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Значення бізнес-культури, соціальної відповідальності в підвищенні ефективності підприємницької діяльності / Р. Ф. Смоловик // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 54-58 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Значение бизнес-культуры, социальной ответственности в повышении эффективности предпринимательской деятельности / Р. Ф. Смоловик // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 54-58 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

The importance of business culture, social responsibility in improving business performance / R. F/ Smolovik // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 54-58 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Смоловик Раїса Федорівна – кандидат економічних наук, професор кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (057) 707-62-74; e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Smolovik Raisa Fedorovna – Phd, Candidate of Economic Sciences, Professor, Department of Economic Analysis and Accounting National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», tel. : (057) 707-62-74; e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Смоловик Раиса Федоровна – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», тел.: (057) 707-62-74; e-mail: ekon.analiz@gmail.com

УДК 338.42.2

І.О. ГЕРАЩЕНКО, С.В. СОРОКІНА, А.А. ПІРКІНА**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентоспроможність підприємства є комплексною та багатогранною категорією, яка відображає сукупність порівняльних переваг у різних сферах (економічній, технологічній, кадровій, товарній, ринковій тощо), поєднання яких формує для підприємства більш стійкі позиції на певному ринку у відповідний період часу у порівнянні з визначеними конкурентами. Визначено мету управління конкурентоспроможністю підприємства, об'єкт та і суб'єкти управління конкурентоспроможністю підприємства. Розглянуто особливості забезпечення конкурентних переваг підприємства. Запропоновано інформаційну систему розвитку управлінського потенціалу. Розроблено шляхи покращення конкурентоспроможності підприємства за рахунок виробничого, ресурсного, кадрового, маркетингового, фінансового та інвестиційного потенціалів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, управління, конкурентні переваги, інформаційна система розвитку управлінського потенціалу.

Конкурентоспособность предприятия является комплексной и многогранной категорией, которая отражает совокупность сравнительных преимуществ в различных сферах (экономической, технологической, кадровой, товарной, рыночной и т.д.), сочетание которых формирует для предприятия более устойчивые позиции на определенном рынке в соответствующий период времени по сравнению с определенными конкурентами. Определены цели управления конкурентоспособностью предприятия, Объект и субъекты управления конкурентоспособностью предприятия. Рассмотрены особенности обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. Предложена информационная система развития управленческого потенциала. Разработаны пути улучшения конкурентоспособности предприятия за счет производственного, ресурсного, кадрового, маркетингового, финансового и инвестиционного потенциалов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, потенциал, управление, конкурентные преимущества, информационная система развития управленческого потенциала.

Competitiveness of an enterprise is a complex and multifaceted category that reflects a set of comparative advantages in different spheres (economic, technological, personnel, commodity, market, etc.), the combination of which forms a more stable position for a company in a certain market in the corresponding period of time in comparison with the determined competitors. The purpose of the enterprise competitiveness management is determined, the object and the subjects of enterprise competitiveness management. Features of providing competitive advantages of the enterprise are considered. An information system for the development of managerial potential is proposed. The ways of improving the competitiveness of the enterprise through the production, resource, personnel, marketing, financial and investment potential are developed.

Keywords: competitiveness, potential, management, competitive advantages, information system of management potential development.

Вступ. Одним із базових економічних законів, які відображають іманентні закономірності економічних явищ, є закон конкуренції, згідно з яким у ринковій економіці успішно функціонують та розвиваються ті суб'єкти підприємницької діяльності, які володіють певними конкурентними перевагами. Такими перевагами традиційно вважаються нижчі ціни та вища якість продукції, відомий бренд підприємства, високотехнологічне виробництво, ексклюзивність продуктового ряду, ресурсоекономість, вигідне місце розташування, висока кваліфікація персоналу, функціонування у спеціальних зонах або офшорах. Закон конкуренції насамперед спрямований на те, щоб на ринку виживали та залишалися лише ті суб'єкти економічної діяльності, які здатні більш ефективно використовувати обмежені ресурси та запропонувати на ринок продукцію, котра користується попитом за наявних характеристик та у порівнянні з іншими суб'єктами ринку [3].

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

На сучасному етапі вітчизняна машинобудівна галузь загалом характеризується низькими показниками розвитку, нестійкими позиціями на внутрішньому та зовнішньому ринках, неефективними та ресурсозатратними технологіями. Основними причинами такого стану речей вважають низьку конкурентоспроможність переважної більшості машинобудівних підприємств та їхньої

продукції. Особливо яскраво проявились слабкі позиції підприємств машинобудування у технологічній, управлінській, фінансовій сферах у період фінансово-економічної кризи 2010-2015 рр., за якої значна частина підприємств не змогла утримати існуючі ринкові позиції, була ліквідована або суттєво скоротила обсяги виробничо-господарської діяльності. При цьому мають місце ситуації, коли машинобудівне підприємство характеризується застарілим технічним та технологічним забезпеченням, нерозвиненою системою менеджменту та маркетингу, але при цього його продукція є унікальною та користується попитом на ринку. В таких умовах виникає необхідність у систематизації та розробці напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.

Конкурентоспроможності підприємств, конкурентні переваги та змістове наповнення розкривають у своїх працях такі автори, як І.З. Должанський та Т.О. Загорна О.О. [2], О.О. Гетьман і В.М. Шаповал [2], О.С.Кузьмін та Н.І. Горбаль [2], О.С. Другова [5], Н.П. Карачина [6], О.Н. Бабій, Н.А. Бахвалова, А.Л. Сабадирьова, Н. Грицишин, І.Ю.Цебор, О.М. Тищенко [4], О.М. Алтухов [1], О.Мельник [3].

Викладення основного матеріалу дослідження.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та

сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямовано на:

- нейтралізацію або обмеження кількості негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;
- використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;
- забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних та позитивних чинників конкуренції.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень конкурентоспроможності, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, які реалізують його мету:

- власник підприємства, який за будь-яких умов має брати безпосередню участь у формуванні завдань підприємства, пов'язаних з його економічними інтересами та фінансовими можливостями;
- вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники);
- лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, які є відповідальними за ефективну реалізацію заходів по забезпеченню належного рівня конкурентоспроможності;
- менеджери-економісти консалтингових фірм, що залучаються на підприємство на платній основі для розробки та реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності.

Дослідження останніх років у сфері стратегічного менеджменту свідчать, що конкурентоспроможність сучасних підприємств залежить від рівня компетентності керівництва і його використання з метою ефективного розвитку підприємства.

Забезпечення конкурентних переваг перед конкурентами, пов'язане, насамперед, із формуванням у керівництва уявлення про нові можливості сучасних технологій, що потребує включення інтелектуальних елементів в інтегровану інформаційну систему. Тому створення і використання підприємством інформаційної системи розвитку управлінського потенціалу (ІСРУП) як інтелектуального центру, є однією із найважливіших умов, що стане важливим підґрунтям для ухвали ефективних управлінських рішень та розвитку управлінських новацій підприємства.

ІСРУП повинна стати інтелектуальним центром підприємства із наскрізним інформаційним середовищем нагромадження та обміну знаннями між управліннями, які у співпраці з віртуальними інтелектуальними агентами підбиратимуть сукупність різнопланової текстової та аналітичної інформації про стан ринку продукції, діяльність конкурентів, контрагентів, можливості удосконалення обігу документів, про

виконання завдань підрозділами та досягнуті кінцеві результати діяльності підприємств загалом.

ІСРУП має являти собою сукупність інтелектуальних агентів, кожний з яких спроможний надати користувачеві інформацію. Розглянемо, як треба реалізувати процедуру надання інформації керівникові підприємства інтелектуальним агентом. Насамперед, користувач повинен активізувати програму — агент на своєму комп'ютері й описати ситуацію, для якої потрібно прийняти ефективне управлінське рішення. Потім агент з'єднається з агентами, які функціонують на комп'ютерах інших керівників підприємства, щоб отримати наявну інформацію для виконання поставленого завдання. Проте для ефективного прийняття управлінських рішень, користувач, тобто керівник повинен одержати не тільки наявну необхідну інформацію, але й результати аналізу конкретної ситуації та належні рекомендації. У разі необхідності користувач може ознайомитися з даними й логічним висновком та прийняти власне рішення.

Ще одним способом підвищення потенціалу управління підприємством є необхідність здійснити формування програми розвитку управлінського персоналу.

Зростання ефективності потенціалу підприємства за допомогою підвищення кваліфікації управлінського персоналу, буде відбуватися за умови врахування фахового підвищення рівня керівництва: нижньої, середньої чи вищої ланок. Можливі заходи для кваліфікації управлінського персоналу:

- посадова перепідготовка, яка покликана підвищити технічний, організаційний і професійний рівні керівників;
- підвищення кваліфікації за фаховою базовою освітою для підготовки працівника до виконання складнішої роботи;
- цільове підвищення кваліфікації керівників для виконання певних функцій тощо.

Необхідність постійної підготовки та підвищення кваліфікації управлінського персоналу підприємства вимагає створення спеціальних навчальних центрів, відділів кадрової політики, підрозділів підприємств з аналізу економічної ефективності підготовки та перепідготовки кадрів.

Якщо виробничий потенціал підприємства високий - це свідчить, що підприємство раціонально використовує наявні ресурси і ефективно організовує процес виробництва [10].

Шляхи нарощування виробничого потенціалу - це вся сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення рівня виробничого потенціалу.

Шляхи підвищення виробничого потенціалу за рахунок ефективності використання основних фондів підприємства:

1. технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;
2. заміна застарілої техніки, модернізація обладнання;
3. ліквідація недіючого обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо)

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів:

1. удосконалення організаційної структури управління;
2. удосконалення підбору і розстановки працівників, їх підготовки й підвищення кваліфікації;
3. розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних фондів:

1. поліпшення організації постачання, у тому числі через установа чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту;
2. упровадження прогресивної техніки і технології
3. удосконалення системи економічного стимулювання, економічного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів.
4. раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків;

Покращення використання вище наведених ресурсів сприятиме підвищенню виробничого потенціалу підприємства.

Ресурсний потенціал необхідно розглядати як економічну основу, реальну силу розвитку підприємства, що характеризується системою показників, які відображають не тільки наявні ресурси, а й їхні резерви, які можуть бути використані за певних умов [4].

Розглянемо за рахунок чого може покращитися ефективність ресурсного потенціалу підприємства. Наприклад, через підвищення продуктивності праці. Цей процес можливий за допомогою покращення засобів праці, технології і впровадження нової техніки і прогресивної технології, а також за рахунок відповідної підготовки кадрів для роботи на новій техніці, підвищення кваліфікації працівників. Тобто на підприємстві необхідно проводити два типи робіт:

- підготовка кваліфікованих кадрів відповідно до рівня розвитку техніки і технології виробництва;
- підвищення кваліфікації.

Перший напрямок має за мету навчити працівників використовувати надані їм засоби виробництва для створення необхідної продукції в належній якості і потрібній кількості. Другий напрямок має за мету підвищення професійних знань і навичок з метою виконання більш складних робіт і підвищення продуктивності праці.

Ефективність управління маркетинговою діяльністю на підприємстві залежить від ефективності функціонування системи організації маркетингу. Оскільки саме служба маркетингу повинна визначити стратегію маркетингу, здійснювати маркетинговий контроль, досліджувати ринок та формувати комплекс маркетингу фірми

Маркетинговий відділ підприємства повинен приділити увагу таким завданням:

- проведення дослідження та здійснення аналізу стану ринку;
- оцінка діяльності основних конкурентів;

- дослідження купівельної поведінки споживачів;
- здійснення цінової політики та визначення оптимальної ціни на товарні групи;
- проведення рекламної кампанії.

В рамках даної діяльності також бажане вирішення завдань розширення номенклатури виготовляємо продукції, модернізації та покращення характеристик вже освоєного обладнання, прискорення реакції на вимоги замовника, зміцнення іміджу підприємства як надійного, кваліфікованого постачальника.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Вдосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків, до них належать:

- оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат;
- оплата товарів, робіт, послуг, що не належать до валових витрат;
- здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- сплата податків та інших платежів до бюджету.

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами.

Формування інвестиційних ресурсів є важливою складовою інвестиційної та загальної фінансової стратегії підприємства, а також вихідною умовою здійснення інвестиційного процесу на всіх його стадіях.

Щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства в сучасних умовах:

- оптимальне поєднання централізації і децентралізації управління інвестиційною діяльністю;
- вироблення нових цілей і завдань по вдосконаленню організації аналітичного забезпечення методичного апарату управління інвестиційною діяльністю;
- безперервне вдосконалення управління інвестиційною діяльністю;
- відповідність характеру роботи потенційним можливостям виконавця;
- проведення оцінки інвестиційних проектів з врахуванням факторів ризику, ліквідності та інфляції.

Висновки. Виходячи з вищевказаного, можна зробити наступні висновки:

1. Конкурентоспроможність підприємства це комплексне системне поняття, яке відображає конкурентні переваги конкретного підприємства над іншими за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, ринкових, кадрових, товарних

тощо), що певним чином між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність та закріплення позицій на певному ринку у конкретний проміжок часу при визначеному впливі середовища функціонування.

2. Конкурентоспроможність підприємства формується завдяки ефективному використанню виробничого, маркетингового, фінансового, науково-технічного, інноваційного, кадрового, інвестиційного потенціалу, а також завдяки гнучкому пристосуванню до змін середовища функціонування, а часто – завдяки випередженню цих змін.

3. Запропоновано створити та впровадити використання підприємством інформаційної системи розвитку управлінського потенціалу (ІСРУП) як інтелектуального центру, що дасть можливість приймати ефективні управлінські рішення та розвиток управлінських новацій підприємства.

4. Розроблено шляхи покращення конкурентоспроможності використовуючи потенціал підприємства. Кадровий потенціал сприяє знаходженню різних шляхів використання інтелектуальних можливостей знаходження конкурентних переваг. Виробничий потенціал підприємства рціонально використовує наявні ресурси і ефективно організовує процес виробництва. Ресурсний потенціал, маркетинговий, інвестиційний та фінансовий потенціал підприємства є невід'ємною частиною ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Список літератури.

1. Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия / П.Л. Алтухов // Вісник економічної науки України. – 2005. - №2. – С. 3-5.
2. Кузьмін О.С. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика: Монографія / О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.С. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. – 180 с.
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. 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.
5. Другова О.С. Оцінка конкурентного потенціалу підприємств машинобудування: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами екон. діяльності)» / О.С. Другова; Нац. техн. ун-т «Харків. політехнічний ін-т». – Харків, 2015. – 291 с
6. Карачина Н.П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н.П. Карачина, Л.І. Перцата // «Економічний простір». – 2014. – № 86. – С. 164–172.

References (transliterated):

1. Altukhov P.L. *Protsessnyi podkhod k obespecheniyu konkurentosposobnosti predpriyatiya* / P.L. Altukhov // *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy*. – 2005. – No 2. – P. 3-5.
2. Kuz'min O.Ye. *Konkurentospromozhnist' pidpriyemstva: planuvannya ta diaгностика: Monografiya* / O.Ye. Kuz'min, O.H. Mel'nyk, O.P. Romanko; zazah. red. d.e.n., prof. Kuz'mina O.Ye. – Ivano-Frankiv's'k: IFNTUNH, 2011. – 180 p..
3. Matushevs'ka O. *Sutnist' tavydy ekonomichnoyi stiykosti promyslovohopidpriyemstva [Elektronnyi resurs]* / O. Matushevs'ka // *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*. — 2011. — №. 2 (5). — Rezhym dostupu do zhurn. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf>.
4. Tyshchenko O. M. *Modelyuvannya otsinky ta prohnozuвання finansovoyi stiykosti pidpriyemstva* / O. M. Tyshchenko, L. O. Norik // *Visnyk Natsional'noho universytetu "Lviv's'ka politekhnika"*. – 2009. – № 640 : *Problemy ekonomiky ta upravlinnya*. – P. 406–415.
5. Druhova O.S. *Otsinka konkurentnohopotentsialu pidpriyemstv mashynobuduvannya: dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04 «Ekonomikata upravlinnyapidpriyemstvamy (zavydamy ekon. diyal'nosti)»* / O.S. Druhova; Nats. tekhn. un-t «Kharkiv. politekhnichnyy in-t». – Kharkiv, 2015. – 291 p.
6. Karachyna N.P. *Konkurentnyi potentsial tayohorol' u formuvannikonkurentospromozhnostipidpriyemstva* / N.P. Karachyna, L.I. Pertsata // «*Ekonomichnyy prostir*». – 2014. – № 86. – P. 164–172.

Надійшла (received) 11.10.2017

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І. О. Геращенко // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 59-62 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Направлення підвищення конкурентоспроможності підприємства / І.А.Геращенко // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 59-62 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

“Ways of increasing competitiveness of the enterprise / I.O. Herashchenko // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 59-62 . Bibliogr.: 6 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 Ірина 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 Oleksiiivna- 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 338.24

Ю. В. ЖАДАН**ОСОБЛИВОСТІ ЯКІСНОГО ТА КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ**

Обґрунтовано особливості якісного аналізу економічних ризиків, до яких віднесено фактори ризиків, визначення їх рівня, ідентифікація ризиків. Визначено особливості кількісного аналізу ризиків: вибір методів кількісної оцінки ризиків, оцінка ризикозахищеності підприємств і встановлення зон ризику. Встановлені на підставі аналізу показників кількісної оцінки ризиків зони і види ризиків для підприємств олійно-жирової галузі в подальших дослідженнях будуть використані при розробці заходів щодо зниження ризиків.

Ключові слова: ризик, фактори, ідентифікація, методи, імовірність появи, ступінь впливу, ранг, зона.

Обоснованы особенности качественного анализа экономических рисков, к которым отнесены факторы рисков, определение их уровня, идентификация рисков. Определены особенности количественного анализа рисков: выбор методов количественной оценки рисков, оценка рисковозащищенности предприятий и установление зон риска. Установленные на основании анализа показателей количественной оценки рисков, зоны и виды рисков для предприятий масло-жировой отрасли в последующих исследованиях будут использованы при разработке мероприятий по снижению рисков.

Ключевые слова: риск, факторы, идентификация, методы, вероятность появления, степень влияния, ранг, зона.

Substantiated features of the analysis of oilseed enterprises' risks: identification of economic's risks factors, determination of their levels, identification of risks. The external and internal factors of economic risks are identified with their division into subjective and objective types and subsequent their classification. Three levels of potential risks are identified. The first level of risks according to the sphere of manifestation covers external and internal risks, at the second level risks are divided according to the nature of the occurrence into objective and subjective risk groups. The third level make subgroups of risks. The types of risks are identified by building a tree of external and internal subjective risks, a tree of external and internal objective risks. The peculiarities of the quantitative risk analysis are determined: the choice of methods for quantitative assessment of risks, the assessment of enterprise riskiness and the identification of risk areas. The using of the statistical and expert method in risk analysis is justified. As statistical indicators is used average net profit (loss), variance, standard deviation, coefficient of variation. The calculated indicators of the expert assessment of risks: The probability of occurrence and degree of risks subgroups' influence at oilseed enterprises; a generalized assessment of the probability of occurrence and the risk types impact's degree; risk ranking; integral assessment of the degree of risk impact on the activities of enterprises. Zones and types of risks for enterprises of oilseed industry were established and it will be used in the development of anti-risk measures in subsequent studies.

Keywords: risk, factors, identification, methods, probability of occurrence, degree of influence, rank, zone.

Вступ. Виробнича діяльність підприємств олійно-жирової галузі пов'язана з більшим чи меншим рівнем невизначеності, тобто завжди підлягає впливу різних економічних ризиків. Найбільш важливі рішення, що приймаються на цих підприємствах, супроводжуються визначенням прийнятого рівня економічних ризиків, шляхів зниження їх дії, недопустимості можливих втрат.

Аналіз стану питання. Аналіз сучасного стану якісної та кількісної оцінки ризиків свідчить про відсутність системності та послідовності виконання етапів (кроків, процедур), наявність різноманітних суперечливих підходів, методів виділення напрямків та задач якісного аналізу, здійснення кількісного аналізу рядом методів, серед яких найбільше застосування на практиці знайшли статистичний та експертні методи, метод дерева рішень. Дещо менше практичне використання мають – метод доцільності витрат, розрахунково-аналітичний метод, метод імітаційного моделювання. Найменш поширені – метод аналогій, теорія ігор, аналіз сценаріїв. Сукупність вищезазначеного, затримує розробку антиризикових заходів та підвищення ефективності управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень. За останній період зросло число наукових праць з аналізу економічних ризиків. Серед них суттєве місце займають дослідження

Великоіваненка Г. У.,

Вітлінського В. В.,
Гранатурова В. М.,

Ілляшенка С. М., Івченка В. Р., Кучеренка В. Р., Лопатовського В. Г., Лук'янової В. В., Писаревського І. М., Посохова І. М. та інших. В працях цих вчених відтворені окремі сторони аналізу економічних ризиків. Разом з тим, вищезгадані питання потребують подальшого розвитку та опрацювання.

Існуючі методи розв'язування задач. Науково-методичним підґрунтям розв'язування питання слугують система загально-наукових і спеціальних методів. До загальних методів відносяться методи абстрагування, порівняння аналізу, синтезу, дедукція, індукції. В якості спеціальних методів використовуються статистичні, експертні методи, методи дерева ризиків, методи доцільності витрат та розрахунково-аналітичні, метод імітаційного моделювання та інші.

Мета статті. Оцінка імовірності появи та ступеню впливу ризиків на фінансово господарську діяльність підприємств олійно-жирової галузі на основі якісного та кількісного аналізу з урахуванням їх особливостей.

Постановка задачі (проблеми). Для досягнення поставленої мети в роботі проведено визначення факторів ризику, рівнів ризику, ідентифікація видів ризиків, визначення імовірності появи та ступеня впливу ризиків по підприємствам та видам ризиків, їх ранжування та виявлення зон ризику підприємств.

Методи дослідження. Для якісного аналізу

ризиків застосовані методи абстрагування, порівняння, аналізу, синтезу, метод дерева ризиків. Кількісний аналіз ризиків здійснено на основі статистичного методу при дослідженні показників прибутковості (збитковості) підприємств та визначенню зон ризику; експертного методу при оцінці імовірності появи та ступеня впливу ризиків, їх ранжування та ризикозахищеності підприємств.

Результати чисельного моделювання.

Застосування чисельного моделювання дозволило на основі показників прибутковості підприємств олійно-жирової галузі визначити коефіцієнт варіації ризиків та оцінити інтегральну ступінь впливу ризиків по підприємствам. На їх основі визначити ризикованість олійно-жирових підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління ризиками на підприємствах олійно-жирової галузі забезпечується розробкою комплексу взаємопов'язаних заходів і являє собою процес запобігання та зниження впливу ризиків на діяльність організації. Одним із етапів цього процесу є оцінка потенційних ризиків на основі їх якісного та кількісного аналізу.

До особливостей якісного аналізу віднесено [1,4,6]:

- виявлення факторів економічних ризиків;
- визначення рівнів потенціальних ризиків;
- ідентифікація видів ризиків

Передумовою проведення ефективного якісного аналізу є здійснення групування факторів в попередніх дослідженнях на зовнішні та внутрішні, які, в свою чергу, поділені на суб'єктивні та об'єктивні з наступною їх класифікацією.

Враховуючи фактори економічних ризиків, запропоновану удосконалену систему їх класифікації (УСКЕР) [8], визначені три рівні появи ризиків. Перший рівень ризиків згідно сфери прояву об'єднує зовнішні та внутрішні ризики, кожен з яких на другому рівні згідно природи виникнення поділені на об'єктивні та суб'єктивні групи ризиків. Таким чином до першої групи А віднесені зовнішні об'єктивні ризики, до другої групи Б – зовнішні суб'єктивні ризики, до третьої групи В – внутрішні об'єктивні ризики, до четвертої групи Г – внутрішні суб'єктивні ризики.

Третій рівень формує підгрупи ризиків. Зовнішні об'єктивні ризики розмежовані на політично-законодавчі, науково-технічні, соціально-демографічні, природно-екологічні підгрупи; зовнішні суб'єктивні ризики – компетентні, конкурентні підгрупи; внутрішні об'єктивні ризики – фінансові, технічні, матеріальні та паливно-енергетичні, організаційні, маркетингові підгрупи; внутрішні суб'єктивні ризики – кваліфікаційні та мотиваційні підгрупи.

На основі трьох рівнів потенційних ризиків на підприємствах олійно-жирової галузі з метою ідентифікації видів ризиків побудовані дерево зовнішніх об'єктивних ризиків, дерево внутрішніх об'єктивних ризиків, дерево зовнішніх суб'єктивних ризиків та дерево внутрішніх суб'єктивних ризиків. Згідно дерева зовнішніх об'єктивних ризиків

ідентифіковані політико-законодавчі ризики на їх види, які виникають під впливом політичної ситуації та політичного курсу країни, діючого режиму митної політики та законодавства, нормативно-правової бази ризикової діяльності. Науково-технічні ризики пов'язані з рівнем науково-технічних впроваджень та інноваційним розвитком підприємств; соціально-демографічні – з рівнем зайнятості, приростом населення, його структурою за віком та соціальними умовами. Природно-екологічні ризики обумовлені такими видами ризиків, які виникають внаслідок впливу надзвичайних ситуацій, законодавства з охорони навколишнього середовища, природно-кліматичних умов.

Побудова дерева внутрішніх об'єктивних ризиків олійно-жирових підприємств дає змогу ідентифікувати види ризиків п'яти підгруп. Фінансові ризики формуються під впливом зміни валютних курсів, цін на сировину, готову продукцію, паливо, енергію, можливості одержання кредитів, виконанням фінансових зобов'язань перед інвестором. Технічні ризики об'єднують такі їх види, які залежать від завантаження виробничих потужностей, фізичного та морального зносу обладнання, наявності його резерву, стабільності роботи, устаткування, впровадження нових технологій.

Матеріальні та паливно-енергетичні ризики ідентифіковані на види ризиків, які відтворюють постачання сировини, її якість, забезпечення потреби в готовій продукції, тарифи на сировину, паливо, енергію, платоспроможність покупців.

Організаційні ризики являють собою сукупність таких видів ризиків, які залежать від впливу рівня організації виробничих процесів, контролю якості продукції, наявності прогресивних форм організації праці, низьким рівнем технічного обслуговування та технічної підготовки виробництва.

Маркетингові ризики обумовлені відповідним рівнем маркетингової політики, функціонуванням реклами та її ефективністю, обґрунтованістю вибору ринків збуту та оцінки його місткості, стабільністю цін на сировину та готову продукцію після укладання контракту, забезпеченням якості сировини та готової продукції, можливістю виконання договірних зобов'язань з боку партнерів та укладення договору на реалізацію продукції.

Ідентифікація зовнішніх суб'єктивних ризиків підприємств олійно-жирової галузі дає змогу виявити види компетентних та конкурентних ризиків, що обумовлені рівнем кваліфікації та обслуговування постачальників, наявністю конкурентів збуту готової продукції та на ринку сировини.

Дерево внутрішніх суб'єктивних ризиків конкретизує кваліфікаційні та мотиваційні ризики. Кваліфікаційні ризики поєднують такі види ризиків, які залежать від кваліфікації, досвіду персоналу, відповідності його кваліфікації сучасним вимогам управлінських посад. Мотиваційні ризики виникають в зв'язку з рівнем мотивації праці персоналу та розвитком соціальних програм.

Одержані показники якісного аналізу ризиків потребують подальшої їх кількісної оцінки шляхом визначення та аналізу імовірності появи ризиків, їх впливу в цілому на підприємства олійно-жирової галузі та окремих його ділянок з урахуванням наступних особливостей[2,5]:

- вибір методів кількісної оцінки ризиків;
- оцінка ризикозахищеності підприємств;
- визначення зон ризику.

Відсутність повної та якісної інформації про сучасний стан розвитку виробництва олійно-жирової галузі, низька доступність на більшості підприємств зовнішніх користувачів до неї, недосконалість сучасних розробок з оцінки ризикозахищеності підприємства обумовили застосування найбільш розповсюджених методів кількісної оцінки ризиків, таких як статистичний та експертний методи.

Статистичний метод спрямований на аналіз статистичних показників прибутку (збитку), які властиві конкретному підприємству, з метою виявлення появи ризикованості підприємства та визначення його зони. Для цього проводиться попередній аналіз прибутковості підприємств олійно-жирової галузі у просторі та часі. На його основі визначаються наступні статистичні показники кількісної оцінки ризиків[2]:

- середній чистий прибуток (збиток);
- дисперсія

Зона катастрофічного ризику враховує в якості результативності як прибуткову, так і збиткову діяльність підприємств з коефіцієнтом варіації понад 3,00. Для прибуткової результативності характерні

- коефіцієнт варіації (розмір відносного ризику недоотримання прибутку).

Визначення ступеня ризику виробничої діяльності підприємств олійно-жирової галузі здійснюється згідно коефіцієнта варіації та шкали оцінювання (табл. 1).

Узагальнення існуючих підходів до визначення зон ризику свідчить про відсутність єдиного підходу до їх виявлення та необхідність подальшого дослідження цієї проблеми. Вважаємо, що поряд з коефіцієнтом варіації в шкалі оцінювання слід враховувати фінансову результативність діяльності олійно-жирових підприємств. За розрахунковий період в якості результативності пропонується приймати середній чистий прибуток (прибуткова результативність) або середній збиток (збиткова результативність) з виділенням особливостей зміни чистого прибутку (збитку) по рокам досліджуваного періоду. Враховуючи вищезазначене, установлені три зони ризику. До допустимого ризику віднесені підприємства з прибутковою результативністю та коефіцієнтом варіації до 0,75 зі стійкою тенденцією до коливання чистого прибутку; до критичного ризику - з прибутковою результативністю та коефіцієнтом варіації в межах 0,76-3,00 при нестабільності чистого прибутку, коливанні чистого прибутку з появою збитків, коливанні чистого прибутку зі збитком

значні коливання чистого прибутку зі збитками, а для збиткової результативності - незначні коливання прибутку та наявність значних збитків (табл. 1).

Таблиця 1 - Шкала оцінювання економічних ризиків підприємств олійно-жирової галузі

Зони ризику	Результативність	Коефіцієнт варіації	Зміна чистого прибутку (збитку)
Зона допустимого ризику	прибуткова	До 0,25	Стійка тенденція чистого прибутку
	прибуткова	0,26-0,5	Коливання чистого прибутку
	прибуткова	0,51-0,75	Значне коливання чистого прибутку
Зона критичного ризику	прибуткова	0,76-3,00	Нестабільність чистого прибутку
	прибуткова		Коливання чистого прибутку. Поява збитків.
	прибуткова		Коливання чистого прибутку зі збитком
Зона катастрофічного ризику	прибуткова	Понад 0,75	Значні коливання чистого прибутку зі збитками
	збиткова		Незначні коливання чистого прибутку. Наявність значних збитків

Згідно показників прибутковості (збитковості) підприємств олійно-жирової галузі та шкали оцінювання економічних ризиків віднесені до допустимого ризику ПрАТ «Дніпропетровський ОЕЗ» (коефіцієнт варіації - 0,43); до зони критичного ризику - ПАТ «Вінницький ОЖК» (коефіцієнт варіації - 0,97), ПАТ «Кіровоградолія» (коефіцієнт варіації 1,61), ПАТ «Мелітопольський ОЖК» (коефіцієнт варіації - 2,7), до зони катастрофічного ризику - ПрАТ «КРЕАТИВ» (коефіцієнт варіації - 4,32), ПрАТ «Полтавський ОЕЗ КЕРНЕЛ ГРУП» (коефіцієнт варіації - 5,64), ПАТ «Запорізький ОЖК» (коефіцієнт варіації - 6,16).

Визначення імовірності появи та ступеня впливу ризиків на олійнопереробних підприємствах здійснено експертним методом. З цією метою на них створені експертні групи у складі шести чоловік, компетентність яких оцінена по п'ятибальній шкалі згідно чотирьох критеріїв: рівень освіти, стаж роботи на підприємствах олійно-жирової галузі, досвід роботи як управлінця, робота в якості експерта.

Експертам запропоновано згідно опитувального листа визначити імовірність появи та ступінь впливу ризиків в виробничій діяльності олійно-переробних підприємств. Обробка результатів опитування експертів націлена на:

- оцінку імовірності появи та ступеня впливу підгруп ризиків в виробничій діяльності підприємств на основі середньозважувальних показників вибірки;
- узагальнення оцінки імовірності появи та ступеня впливу видів ризиків на основі середньозважувальних показників;
- ранжування ризиків;
- інтегральна оцінка ступеня впливу ризиків на діяльність підприємств;
- визначення зон ризику підприємств.

Для виявлення ризиків, що супроводжуються найвищими імовірністю виникнення та ступенем впливу на виробничу діяльність підприємства олійно-жирової галузі проведено їх ранжування. Максимальним показником присвоєно перший ранг, мінімальним -десятий. За результатами рангової оцінки ризиків, що супроводжують діяльність підприємств олійно-жирової галузі, та узагальненої експертної оцінки ризиків за їх видамиможливо зробити такі висновки:

1.Серед зовнішніх об'єктивних ризиків, що характеризуються найбільш імовірною появою та ступенем впливу на виробничу діяльність таких ризикових ситуацій як нестабільність політичної ситуації та політичного курсу країни, торгівельно-політичного режиму та митної політики, системи валютного регулювання зовнішньої економічної діяльності, податкового законодавства, та відсутності нормативно-правової бази, виділяються ризики підгрупи політико-законодавчих актів.

Достатньо високий вплив на діяльність олійно-переробних підприємств має підгрупа природно-екологічних ризиків за рахунок зміни законодавства з охорони навколишнього середовища та несприятливих умов, надзвичайних ситуацій.

2.Серед внутрішніх об'єктивних ризиків, для яких притаманні найбільш імовірна поява та високий ступінь впливу на виробництво підприємств олійно-жирової галузі, слід виділити такі види матеріального та паливно-енергетичних ризиків як перебої в постачанні сировини, зниження потреби в готовій продукції, зростання тарифів на сировину, паливо, енергію, зниження платоспроможності покупців.

Зміна валютних курсів, втрати від коливання цін на сировину, паливо, енергію, готову продукцію, неможливість отримання кредитів, невиконання зобов'язань перед інвестором обумовлюють наявність фінансових ризиків.

Організаційні ризики характеризуються зниженням рівня організації виробництва, недостатнім контролем якості продукції, відсутністю прогресивних форморганізації праці, низьким рівнем технічної підготовки виробництва.

Підгрупа маркетингових ризиків пов'язана з низьким рівнем маркетингової політики, відсутністю або неефективністю реклами, необґрунтованим вибором ринку збуту та оцінкою його місткості, коливанням цін продажу на сировину та готову продукцію після укладення контракту, погіршення якості сировини та готової продукції, порушенням договірних зобов'язань з боку партнерів, неможливістю укладення угод на поставку сировини.

До зовнішніх об'єктивних ризиків, які характеризуються найменшою можливістю виникнення та незначним ступенем впливу на діяльність олійно-переробних підприємств, експерти віднесли науково-технічні ризики, пов'язані зі зниженням науково-технічних впроваджень, сповільненням інноваційного розвитку, а також соціально-демографічні ризики, обумовлені зниженням рівня зайнятості, темпів приросту населення та його старіння.

Серед внутрішніх об'єктивних ризиків, згідно їх рангової оцінки визначені підгрупи технічних ризиків, які виникають внаслідок недозавантаженості виробничих потужностей, фізичним та моральним зносом устаткування, відсутністю резервного обладнання, його незадовільною роботою, впровадженням нових технологій. Найвищий ранг присвоєно ризикам кваліфікаційної підгрупи за рахунок недостатньої кваліфікації та досвіду персоналу, невідповідності його кваліфікації вимогам управлінських посад та підгрупи мотиваційних ризиків, які виникають внаслідок низького рівня мотивації праці персоналу, недостатнього розвитку соціальних програм.

Інтегральна оцінка ступеня впливу ризиків на діяльність олійно-живих підприємств здійснюється на основі показників експертної оцінки імовірності появи та ступеня впливу ризиків. Враховуючі інтервал коливання ступеня ризиків, доцільно виділити п'ять можливих підгруп зміни показника. Слабкий ступінь впливу ризику оцінюється до 10 балів; незначний -в межах 11-20 балів; середній 21-30 балів, сильний – 31-40 балів; надзвичайно сильний 41-50 балів. Виходячи з загальної суми ступеня впливу ризиків по підприємствам визначені їх групи. До підприємств з середнім рівнем ризикованості слід віднести ПрАТ «Дніпропетровський ОЕЗ» (28,5 бала), ПАТ «Пологівський ОЕЗПАТ «Мелітопольський ОЖК»(ступінь впливу- 31, 85 бала), ПАТ «Кіровоградолія» (ступінь впливу- 36,91 бала), «Вінницький ОЖК» (ступінь впливу- 38,75 бала) формують групу з сильним ступенем ризику. До групи з надзвичайно сильним ступенем впливу ризиків входять ПАТ «Запорізький ОЖК» (ступінь впливу- 41,01 бала), ПАТ «Пологівський ОЕЗ (ступінь впливу – 43,35 бала), ПрАТ «Полтавський ОЕЗ КЕРНЕЛ ГРУП» (ступінь впливу 42,03), ПрАТ КРЕАТИВ (ступінь впливу 41,43).

В середньому по вибірці олійно-жирових підприємств рівень впливу ризику становить 37,76 бала, що відноситься до групи сильного ступеня ризикованості.

Висновки. Проведений якісний та кількісний аналіз ризиків підприємств олійно-жирової галузі з урахуванням їх особливостей дозволив визначити підприємства з середнім, сильним та надзвичайно сильним ступенем впливу ризиків, виявити ризики, які створюють ризикову ситуацію на них, до яких віднесені політико-законодавчі та природно-екологічні зовнішні об'єктивні ризики та матеріальні, паливно-енергетичні, організаційні, маркетингові внутрішні об'єктивні ризики. Зниження їх впливу на

фінансово-господарську виробничу діяльність олійно-переробних підприємств слід здійснювати шляхом розробки антиризикових методів та прийомів, що знайде своє відтворення в наступних дослідженнях. Для деяких підприємств доцільна їх реорганізація, а для ПрАТ «КРЕАТИВ» з надзвичайно високими збитками в останні роки – об'ява банкрутства.

Список літератури.

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Гранатуров В. М., Литовченко І. В., Харіков С. К. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки: Монографія / За наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіки екологічних досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств: Монографія / С. М. Ілляшенко, О. А. Віловодська. – Суми: Університетська книга, 2010. – 281 с.
4. Лопатовський В. Г. Особливості якісного аналізу ризиків // Матеріали всеукраїнської наук. – практ. Інтернет – конференції «Сучасна українська наукова думка» 6-10 червня 2005 року Ч.1, К. – С.23-26.
5. Лопатовський В. Г. Особливості застосування методів кількісної оцінки ризиків за сучасних умов господарювання // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. - №6, Т.2. – С.117-120.
6. Лук'янова В. В. Якісний аналіз зовнішньоекономічних ризиків машинобудівних підприємств Хмельниччини / В. В. Лук'янова, А. В. Свідерська // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту: [Науковий журнал]: - 2015. - №1 (18). – Черкаси. – С.64-71.
7. Лук'янова В. В. Діагностика розвитку діяльності підприємства: Монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький:Ковальський В. В., 2007. – 312 с.

8. Posokhov I. M. The improvement of approaches to the classification of risks of industrial enterprises / I. M. Posokhov, U. V. Zhadan // Marketing і менеджмент інновацій. – 2016. – No 4. – С.285-300

References (transliterated)

1. Vitlins'kyy V. V. Ryzkolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnyts'vi: Monohrafiya / V. V. Vitlyts'kyuy, H. I. Velykoivanenko. – Kiev: KNEU, 2004. – 480 p.
2. Hranaturov V. M., Lytovchenko I. V., Kharikov S. K. Analiz pidpryyemnyts'kykh ryzkyv: problemy vyznachennya, klasyfikatsiyi ta kil'kisnoyi otsinky: Monohrafiya / Za nauk. red. V. M. Hranaturova. – Odesa: Instytut problem rynku ta ekonomiky ekolohichnykh doslidzhen' NAN Ukrainy, 2003. – 164 p.
3. Ilyashenko S. M. Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom promyslovykh pidpryyemstv: Monohrafiya / S. M. Ilyashenko, O. A. Vilovods'ka. – Sumy: Universytet-s'ka knyha, 2010. – 281 P.
4. Lopatovs'kyuy V. H. Osoblyvosti yakisnoho analizu ryzkyv // Materialy vseukrayins'koyi nauk. – prakt. Internet – konferentsiyi «Suchasna ukrayins'ka naukova dumka» 6-10 chervnya 2005 roku Ch.1, K. – pp.23-26.
5. Lopatovs'kyuy V. H. Osoblyvosti zastosuvannya metodiv kil'kisnoyi otsinky ryzkyv za suchasnykh umov hospodaryuvannya // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2005. –No 6, T.2. – pp.117-120.
6. Luk'yanova V. V. Yakisnyy analiz zovnishn'oeconomichnykh ryzkyv mashynobudivnykh pidpryyemstv Khmel'nychchyny / V. V. Luk'yanova, A. V. Sviders'ka // Visnyk Skhidnoyevropeys'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu: [Naukovyy zhurnal]: - 2015. - No1 (18). – Cherkasy. – pp.64-71.
7. Luk'yanova V. V. Diahnostyka rozvytku diyal'nosti pidpryyemstva: Monohrafiya / V. V. Lukyanova. – Khmel'nyts'kyuy:Koval's'kyuy V. V., 2007. – 312 p.
8. Posokhov I. M. The improvement of approaches to the classification of risks of industrial enterprises / I. M. Posokhov, U. V. Zhadan // Marketing і menedzhment innovatsiy. – 2016. - No4. – pp.285-300.

Надійшла(received) 11.10.2017

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Особливості якісного та кількісного аналізу ризиків підприємств олійно-жирової галузі / Ю. В. Жадан // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 63-67 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Особенности качественного и количественного анализа рисков предприятий масложировой отрасли / Ю. В. Жадан // 1 Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 63-67 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Features of qualitative and quantitative risk's analysis of oilseed companies / Y. V. Zhadan // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 63-67 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Жадан Юлія Володимирівна –аспірант Національного Технічного Університету «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків; тел.:(093) 916-63-05; e-mail: gaidus@mail.ua.

Жадан Юлія Володимирівна - аспірант національного Технічного Університету «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків; тел. : (093) 916 63 05; e mail: gaidus@mail.ua.

Zhadan Yuliya Volodymyrivna – post-graduate of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel. : (093) 916 63 05; e mail: gaidus@mail.ua.

УДК 338.58:65.014

М. І. ПОГОРЕЛОВ, Д. Є. СИРОМ'ЯТНИКОВ, О. В. СИРОМ'ЯТНИКОВА**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Чинне законодавство України в сфері банкрутства являє собою складну систему правових норм і служить основою нормативно-правового забезпечення системи антикризового управління промисловим підприємством, основним завданням якого є виключення можливості банкрутства підприємства. Визначено завдання щодо подальшого реформування процедури банкрутства, що дозволить досягти збалансування інтересів боржника і кредиторів при максимальному задоволенні їх вимог в короткі терміни і дозволить запобігти фіктивному банкрутству.

Ключові слова: антикризове управління, банкрутство, боржник, кредитор, ліквідація, платоспроможність.

Действующее законодательство Украины в сфере несостоятельности и банкротства предприятий представляет собой сложную систему правовых норм и служит основой нормативно-правового обеспечения системы антикризисного управления промышленным предприятием, основной задачей которого является исключение возможности банкротства предприятия. Определены задачи по дальнейшему реформированию процедуры банкротства, что позволит достичь сбалансирования интересов должника и кредиторов при максимальном удовлетворении их требований в краткие сроки и позволит предотвратить фиктивные банкротства.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство, должник, кредитор, ликвидация, платежеспособность.

The main task of the crisis management is to eliminate the possibility of bankruptcy of the enterprise. Insolvency (bankruptcy) is the inability of the debtor to fully satisfy the creditors' claims for monetary obligations recognized by the arbitration court and fulfill the obligation to pay mandatory payments. The economic inconsistency of one enterprise affects the financial position of other economic entities that are its counterparties. Bankruptcy allows business entities to improve their financial condition and achieve financial stability. The role of bankruptcy is to exclude insolvent enterprises from economic circulation. The current legislation of Ukraine in the field of bankruptcy is a complex system of legal norms and serves as the basis for the regulatory support of the crisis management system of an industrial enterprise whose main task is to exclude the possibility of bankruptcy of the enterprise. The tasks of further reforming the bankruptcy procedure are determined, which will allow to quickly balance the interests of the debtor and creditors with the maximum satisfaction of their requirements and help to prevent fictitious bankruptcies.

Key words: crisis management, bankruptcy, debtor, creditor, liquidation, solvency

Вступ. В сучасних умовах господарювання, які характеризуються підвищеною складністю, невизначеністю і динамізмом зовнішнього середовища відбуваються процеси ринкових і структурних перетворень, що спричинили трансформаційну кризу промислових підприємств. Як наслідок, значна їх кількість відчула на собі нестійкість біфуркаційних станів та перейшла через поріг, за яким або якісно нова організація і структура, зміна форми господарювання, траєкторії розвитку, методів господарювання та зростання ефективності, або банкрутство і ліквідація підприємства.

Також істотний вплив на економічну систему промислових підприємств, що можуть призвести її до дисбалансу, а згодом і до неплатоспроможності мають такі чинники, як нестабільність законодавства; високий рівень конкуренції на ринку; посилення впливу на формування структури економічної системи формальних та неформальних об'єднань; непередбачуваність і дестабілізація ринкових умов господарювання; зростання цін на енергоносії, матеріали, сировину; неефективне управління та інші.

Постановка проблеми. Основною метою антикризового управління є усунення можливостей банкрутства підприємства, в той час як інститут банкрутства існує для виключення з господарського обороту неплатоспроможних підприємств, що стимулює розвиток підприємницької діяльності та зростання фінансової стабільності; контролю господарських відносин між контрагентами та забезпечення рівності їх прав, обов'язків і відповідальності; справедливого розподілу майна збанкрутілих підприємств між його кредиторами; створення умов для відновлення діяльності

суб'єктів господарювання за бажанням власників у випадку доцільності.

Згідно Закону України банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити у встановленому порядку грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [1]. Банкрутство є невід'ємною частиною економіки та наслідком еволюційного процесу конкурентної боротьби.

Однак, в українських реаліях банкрутство часто використовується недобросовісно. Так, деякі боржники ще до початку процедури банкрутства з метою ухилення від задоволення вимог кредиторів вживають низку заходів, які спрямовані на фіктивне банкрутство, коли ознаки банкрутства є «штучними». Таким чином, можуть бути створені «штучні» кредиторські вимоги, проводиться відчуження цінних активів на користь третіх осіб або проводяться інші дії, які призводять до виникнення неплатоспроможності підприємства та, як наслідок, порушення провадження у справі про банкрутство. В результаті неправомірних дій на момент відкриття провадження у справі про банкрутство вже маємо боржника, у якого майже не залишилося активів, за рахунок яких можливо задовільнити вимоги кредиторів, які найчастіше пов'язані з боржником або його учасниками, а вимоги їх є «штучними». При виникненні таких обставин у процедурі банкрутства реальні кредитори лишаються фактично позбавленими можливості задовольнити свої вимоги, що значно ускладнює ведення бізнесу для потенційних інвесторів.

Аналіз індексу легкості ведення бізнесу в Україні, представленого у рейтингу Світового банку «Doing

Business 2018», свідчить, що за період 2010–2017 рр. Україна досягла значного прогресу в рейтингу порівняно з іншими країнами пострадянського простору, але за 2017 рік покращила свою позицію лише на чотири позиції до 76 місця серед 190 країн світу. При цьому, зростання рейтингу було досягнуто за рахунок регуляторного послаблення у сферах будівництва та оподаткування, так покращення рейтингу «Отримання дозволу на будівництво» із 140 позиції на 35 позицію стало можливим завдяки прийнятому у 2017 р. закону, який регулює сферу містобудування, а отримання 43 позиції замість 84 за легкістю оподаткування стало можливим завдяки зниженню ставки ЄСВ до 22% [2].

При цьому, найгірший рейтинговий показник, як і торік, Україна має з вирішення проблем неплатоспроможності (150 місце із 190). Цей показник характеризує часові, фінансові витрати та кінцевий результат процесу вирішення проблеми неплатоспроможності підприємства. За 2017 рік рейтинг України за цим показником знизився на одну позицію [2]. Такий стан показника можна пояснити тим, що рейтинг Doing Business формують юристи чотирьох найбільш відомих світових юридичних компаній PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young та KPMG, фахівці яких оцінюють, наскільки якісне регулювання економіки в кожній з представлених в рейтингу країн світу. Це, перш за все, підтверджує той факт, що саме з нормативно-правовим забезпеченням інституту банкрутства в Україні існують певні проблеми.

Підсумовуючи вищезначене, можемо стверджувати, що ефективність механізму банкрутства в Україні у порівнянні з іншими країнами є дуже низькою, що негативно впливає на рівень інвестиційної привабливості країни взагалі та її промислових підприємств зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням антикризового управління та проблеми банкрутства була приділена значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких Е. Альтман, О. Я. Базілінська, І. О. Бланк, О. В. Маноїленко, П. Г. Перерва, Г. Спринггейт, А. Таффлер, О. О. Терещенко, А. М. Штангрет та багато інших [3–4].

Втім, слід зазначити, що більшість з них досліджували питання прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства на базі дискримінантних моделей [5]. Незважаючи на значний вклад в дослідження цих питань, проблема банкрутства в Україні вже доволі значний період часу не втрачає своєї актуальності, а процедура банкрутства, зважаючи на ті негативні ознаки, що їй притаманні, потребує комплексного нормативного та правового доопрацювання. Перш за все, необхідно досягти збалансування інтересів боржника та кредиторів, максимально можливого задоволення їх вимог у короткі строки та запобігання «штучним» банкрутствам.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток теоретичних положень нормативно-правового забезпечення системи антикризового управління підприємством, яке потребує коректування та доопрацювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба у формуванні та використанні ефективних

методів та інструментів антикризового управління зумовлена необхідністю своєчасного виявлення і адекватного реагування на нестабільність, мінливість ринкового середовища і вимагає формування адекватної фінансової політики і стратегії розвитку господарюючого суб'єкта.

Необхідність розвитку теорії та методології антикризового управління в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища підтверджується значною кількістю редакцій Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343–ХІІ [1].

Кожне наступне видання закону містить зміни і доповнення, які вносяться до законодавчих актів з метою приведення нормативно-правової бази антикризового управління суб'єктом господарювання у відповідність зі складними швидкоплинними умовами господарювання і функціонування. Але за останній рік у нормативно-правовому забезпеченні банкрутства глобальних змін, що вирішили б проблемні та дискусійні питання, не відбулося, хоча були спроби систематизувати окремі аспекти практики, які глобально не вплинули на вже існуючий порядок. Враховуючи наявність численних недопрацьованих питань у цьому законі, такі зміни, які будуть вирішувати серйозні проблеми, є вкрай необхідними.

Недосконалість законодавства України в сфері банкрутства підтверджується рейтингом країни з вирішення проблем неплатоспроможності, який є складовою з 11 показників в індексі легкості ведення бізнесу Doing Business. За цією рейтинговою позицією вкрай важливі показники є значно гіршими, ніж у більшості країн світу, так процедура банкрутства в середньому триває в Україні 2,9 роки, що на 1,2 роки більше, ніж у країн – членів ОЕСР, яка об'єднує 34 найбільш економічно розвинені країни світу. В процесі банкрутства українських підприємств вдається відшкодувати лише близько 7,5 % вимог кредиторів, а цей показник у розвинутих країнах Європи становить в середньому 73 %, у державах Східної Європи та Азії – 38,2 %, а гірше, ситуація складається для кредиторів лише у таких країнах як Центральноафриканська Республіка, Сполучені Штати Мікронезії, Бурунді та Венесуела [2].

Реалізація процедури банкрутства в Україні здебільшого призводить до ліквідації компанії-боржника, а не до відновлення його платоспроможності (лише 27,15 % справ закінчуються відновленням, а у країн, членів ОЕСР, цей показник складає 77,15 %). На процедури банкрутства в Україні витрачається майже 42 % від загальної вартості бізнесу, в той час як господарюючі суб'єкти у країн – членів ОЕСР витрачають лише 9,1 %, а Східної Європи та Азії – 13,1 % [2].

Підвищення позиції України в рейтингу Doing Business–2018 можливо було б досягти за рахунок прийняття Верховною Радою законопроекту № 6540, за текстом якого, кредитори зможуть он-лайн подавати до суду адміністративні позови, що дасть змогу отримати економію на судовому зборі. Також цей законопроект захистив би боржників від неправомірного вилучення заставного майна, бо саме відсутність таких норм

породжує рейдерство у промисловому секторі, що знижує інвестиційну привабливість України [6].

Але, для того, щоб покращити ситуацію, було б недостатньо лише змінити законодавство. Потребує змін і загальний підхід до практики банкрутства та її мети, головним пріоритетом має бути збереження підприємства та робочих місць з урахуванням повного задоволення вимог кредиторів в короткі терміни, а ліквідація має бути виключенням, коли ситуація є вкрай тяжкою і реально зробити нічого не можна.

Також має місце варіант використання банкрутства як заміна процесу ліквідації. В той час як при ліквідації підприємства обов'язково є податкова перевірка, а при фіктивному банкрутстві її можна уникнути. Крім того, банкрутство можуть використовувати для контролювання підприємства, скуповуючи борги підприємства, після чого ініціюється процедура

банкрутства, для проведення якої призначають «свого» арбітражного керуючого.

1 липня 1992 року Верховна Рада України ввела в дію Закон [1], перша версія якого складалася із 22 статей, які надавали лише перші ознаки системи державного регулювання інституту банкрутства. Через низьку процесуальну здатність Закону і відсутність спеціалізованої інституційної підтримки регуляторна система у перші три роки після прийняття Закону фактично не діяла. В умовах масової неплатоспроможності державних підприємств до офіційної процедури банкрутства включалися лише малі підприємства, які стали виникати поза межами державного сектору. Проведемо аналіз динаміки кількісних показників, які характеризують ефективність функціонування інституту банкрутства та пов'язані з цим процеси (рис. 1).

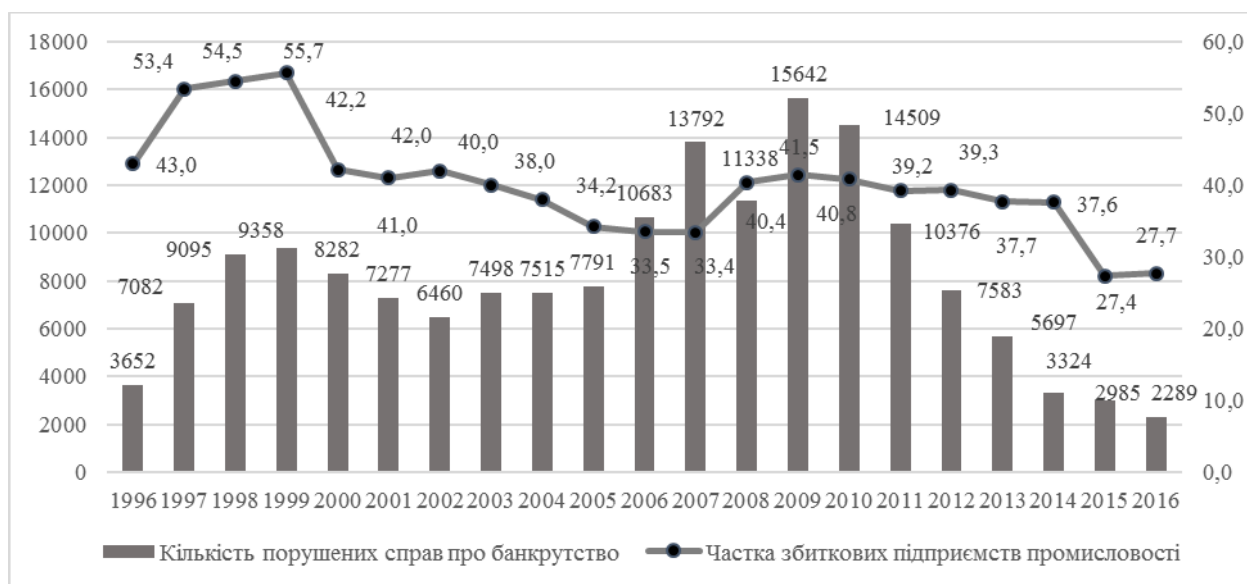


Рис.1 – Динаміка показників ефективності функціонування інституту банкрутства в Україні

Як бачимо, з початку аналізованого періоду (1996–2016 рр.) можна спостерігати сплеск активності у порушенні справ про банкрутство. Це було пов'язано, перш за все, з тим, що банкрутство стало використовуватися різними суб'єктами для досягнення своїх інтересів: для досягнення відомчих інтересів – державними органами; для реалізації тіньових інтересів у встановленні контролю над виробничими активами – приватним капіталом; як важіль тиску на підприємства, що є боржниками перед державним бюджетом – податковими службами. Так, тільки у 1998–1999 рр. за заявами податкових органів було порушено до 70% всіх справ про банкрутство [7].

У період терміну дії першої редакції Закону [1] (до 2000 р.), інтенсивність процесів банкрутства наростала. Набрання чинності нової редакції Закону в 2000 р. призвело до зменшення кількості справ, пов'язаних з банкрутством підприємств в 2000–2002 рр., у зв'язку з невідпрацьованістю нового законодавчого механізму.

Однак за роки практики використання нової редакції масштаб розглядів справ про банкрутство

змінювався. Так, починаючи з 2003 р. постійно він зростав та досяг свого максимуму у 2009 р. та надалі почав знижуватися. Таким чином, кількість проваджень справ про процеси банкрутства в цей період мала тенденцію до підвищення, що не суперечило світовим тенденціям, але в умовах трансформаційної економіки України такі зміни демонстрували зростання кількості нежиттєздатних господарюючих суб'єктів.

Слід зазначити, що у 2008 р. спостерігається зниження кількості справ про банкрутство, але це не є наслідком позитивних змін, а було лише пов'язане з наростанням кризових явищ в економіці. За таких умов, основною причиною зменшення кількості банкрутств є нестача обігових коштів у підприємств, у зв'язку з чим кредиторі охоче йшли на реструктуризацію заборгованості, бо вважали, що процедура банкрутства може привабити інших кредиторів. Також це стало наслідком підвищення свідомості боржників, які відчували небезпеку банкрутства під час глобальної кризи і йшли на переговори з кредиторами. У той же період часу мало місце зменшення кількості фіктивних банкрутств, які

мали за мету перерозподіл форми власності та ухилення від сплати кредитів або податків.

В 2015–2016 рр. спостерігається значне зменшення порушених справ про банкрутство, що є наслідком посилення регулювання процедур банкрутства на законодавчому рівні. Так, згідно з даними Єдиного державного реєстру судових рішень України, якщо в 2015 році було порушено 2985 справ про банкрутство, то у 2016 – вже 2289 справ (рис. 1). При цьому, в поточному році тенденція зменшення продовжилась – станом на 1 червня 2017 р. було опубліковано 242 оголошення про порушення справ про банкрутство і 712 повідомлень про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури [8]. Однак, незважаючи на посилення нормативно-правового регулювання процедури банкрутства, все ще залишається низка питань, які не дають змоги ефективно і прозоро проводити процес банкрутства неплатоспроможних підприємств і вимагають невідкладного вирішення.

Зважаючи на те, що банкрутство підприємства пов'язане із зниженням ефективності його діяльності, непокоїть досить велика кількість збиткових промислових підприємств, функціонуючих в економіці України. Це знижує ефективність функціонування всієї економічної системи країни й гальмує процес загального економічного зростання.

З 1996 р. частка збиткових промислових підприємств постійно зростала й досягла свого максимуму в 1999 р. – 55,7 %. Після значного зниження питомої ваги збиткових підприємств в 2000 р. до 42,2 %, протягом 2001–2007 рр. спостерігається тенденція подальшого зменшення їх частки в загальній кількості промислових підприємств, в 2008 р. тенденція змінилася і частка збиткових підприємств зросла до 40,4 %. Таким чином, за останні 20 років питома вага збиткових підприємств в економіці становила більше третини, крім 2015–2016 рр. В Україні за результатами 2015–2016 рр. кількість збиткових промислових підприємств скоротилася до 27,4 % та 27,7 % відповідно (рис.1).

Таким чином, можна відзначити, що низька ефективність функціонування досить значної кількості підприємств промисловості є однією з найбільших проблем в економіці України, що, у свою чергу, спричиняє їх збитковість, неплатоспроможність та низьку фінансову стійкість, а за таких умов потребує удосконалення інститут банкрутства як інструмент антикризового управління та потребує покращення його нормативно-правове забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на вищезначене, можна зробити наступні висновки. Існуюче нормативно-правове забезпечення системи антикризового управління промисловим підприємством щодо відновлення платоспроможності боржника та банкрутства підприємств демонструє низьку ефективність та результативність відповідно до цілої низки показників. Для того, щоб наблизитися до рівня показників, які демонструють розвинені країни світу

в цій сфері перш за все необхідно скоротити тривалість і вартість процедури банкрутства, підвищити відсоток повернення вимог кредиторів, а також забезпечити направленість на відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання. Це сприятиме загальному оздоровленню економіки, виведенню з ринку аутсайдерів, структурним перетворенням та оновленню виробництва.

Слід зазначити, що ефективність таких змін підтвердилася після вступу в силу з 19 січня 2013 р. нової редакції закону [1]. Удосконалення механізму банкрутства сприяло суттєвому зниженню кількості підприємств, які перебували у процедурі банкрутства, завдяки внесеним змінам, які істотно змінили перелік процедур, що застосовуються до підприємств-боржників, та їх статус; коло повноважень і відповідальність арбітражного керуючого та державного органу з питань банкрутства.

Список літератури.

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 року N 2344–XII. Із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Doing business 2018. Reforming to Create Jobs. 15th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 31, 2017. P. 312.
3. *Маноїленко О.В.* Теоретичні засади побудови ефективної системи запобігання банкрутствам / *О.В. Маноїленко* // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2009. – № 4. – С. 191–197.
4. *Перерва П.Г.* Банкрутство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / *П.Г. Перерва, Т.О. Кобельєва, В.Л. Товажнянський* // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 148–152.
5. *Altman E.I.* Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / *E.I. Altman* // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – № 4. – P. 589–609.
6. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні № 6540 від 06.06.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61950
7. *Пасхавер О.Й.* Державна політика і законодавство з регулювання сфери неплатоспроможності [Електронний ресурс] // *О.Й. Пасхавер, Л. Верховодова, К. Агєєва.* Київ, 2010. – Режим доступу : <http://commerciallaw.com.ua/uk/lawvvs/lawinua/158-pashaver>
8. Єдиний державний реєстр судових рішень [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://court.gov.ua/fair/>

References (transliterated):

1. Zakon Ukrainy «Pro vidnovlennya platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannya yoho bankrutom» vid 14.05.1992 roku No 2344–XII. Iz zminamy i dopovnennyamy [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
2. Doing business 2018. Reforming to Create Jobs. 15th Edition / International Bank for Reconstruction and Development / Printed in the United States. October 31, 2017. P. 312.
3. *Manoylenko O.V.* *Teoretychni zasady pobudovy efektyvnoyi systemy zapobihannya bankrut-stvam* / *O.V. Manoylenko* // *Visnyk Natsional'noyi akademiyi derzhavnoho upravlinnya pry Prezydentovi Ukrainy.* – 2009. – No 4. – pp. 191–197.
4. *Pererva P.H.* *Bankrotstvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykrizovoho upravlinnya* / *P.H. Pererva, T.O. Kobelyeva, V.L. Tovazhnyans'kyi* // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI"* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist'*

- vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2015. – No 59 (1168). – pp. 148–152.
5. Altman E.I. *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy* / E.I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – № 4. – P. 589–609.
 6. Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo polipshennya investytsiynoho klimatu v Ukraini No 6540 vid 06.06.2017 r. – Rezhym dostupu http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61950
 7. Paskhaver O.Y. *Derzhavna polityka i zakonodavstvo z rehulyvannya sfery neplatospromozhnosti* // O.Y. Paskhaver, L. Verkhovodova, K. Aheyeva. Kyiv, 2010. – Rezhym dostupu : <http://commerciallaw.com.ua/uk/lawvys/lawinua/158-pashaver>
 8. Yedyny derzhavnyy reyestr sudovykh rishen' – Rezhym dostupu : <http://court.gov.ua/fair/>

Надійшла (received) 11.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Нормативно-правове забезпечення системи антикризового управління промисловим підприємством / М. І. Погорелов, Д. Є. Сиром'ятников, О. В. Сиром'ятникова // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 68-72 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Нормативно-правовое обеспечение системы антикризисного управления промышленным предприятием/ Н. И. Погорелов, Д. Е. Сыромятников, О. В. Сыромятникова // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 68-72 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Regulatory support system of crisis management at industrial enterprise / M. I. Pogorelov, D. Y. Syromiatnykov, O. V. Syromiatnykova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 68-72 . Bibliogr.: 8 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 організації виробництва та 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 организации 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 Business Administration and Personnel Management; tel: (057) 707-65-07; e-mail: n.i.pogorelov@gmail.com

Сиром'ятников Дмитро Євгенович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (063) 674–23–04; e-mail: dm.syromyatnikov@gmail.com

Сыромятников Дмитрий Евгеньевич – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», магистрант кафедры организации производства и управления персоналом; тел.: (063) 674–23–04; e mail: dm.syromyatnikov@gmail.com

Syromiatnykov Dmytro Yevhenovych – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", undergraduate of the Department Business Administration and Personnel Management; tel.: (063) 674–23–04; e-mail: dm.syromyatnikov@gmail.com

Сиром'ятникова Оксана Валеріївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку; тел.: (050) 902–50–34; e-mail: sova3009@gmail.com

Сыромятникова Оксана Валериевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета тел.: (050) 902–50–34; e-mail: sova3009@gmail.com

Syromiatnykova Oksana Valeriivna – National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting; tel.: (050) 902–50–34; e-mail: sova3009@gmail.com.

УДК 519.2

*Т.О. КОБЕЛЕВА, Т.І. КРАВЦОВА***ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ**

У статті визначено підходи теоретиків і практиків до поняття сутності «соціально-економічний розвиток» підприємства. Здійснено огляд та аналіз наукової літератури з питань соціально-економічного розвитку підприємства. Проаналізовано поняття "соціально-економічного розвитку". Сформульовано визначення терміну "соціально-економічний розвиток підприємства". Досліджено зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на формування та регулювання соціально-економічного розвитку підприємства, систематизовано цілі, закономірності й принципи управління соціально-економічним розвитком. Розглянуто етапи процесу управління соціально-економічним розвитком підприємств.

Ключові слова: соціальний розвиток, економічний розвиток, соціально-економічний розвиток підприємства, фактори, цілі, закономірності, принципи управління соціально-економічним розвитком, процес управління соціально-економічним розвитком.

В статье определены подходы теоретиков и практиков к понятию сущности «социально-экономическое развитие» предприятия. Осуществлен обзор и анализ научной литературы по вопросам социально-экономического развития предприятия. Проанализированы понятия "социально-экономического развития". Сформулировано определение термина "социально-экономическое развитие предприятия". Исследованы внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование и регулирование социально-экономического развития предприятия, систематизированы цели, закономерности и принципы управления социально-экономическим развитием. Рассмотрены этапы процесса управления социально-экономическим развитием предприятий.

Ключевые слова: социальное развитие, экономическое развитие, социально-экономическое развитие предприятия, факторы, цели, закономерности, принципы управления социально-экономическим развитием, процесс управления социально-экономическим развитием.

The article defines the approaches of theorists and practitioners to the concept of the essence of "socio-economic development" of the enterprise. The review and analysis of scientific literature on issues of socio-economic development of the enterprise was carried out. The concept of "socio-economic development" is analyzed. The definition of the term "socio-economic development of the enterprise" is formulated. The external and internal factors influencing the formation and regulation of socio-economic development of the enterprise are investigated, the goals, laws and principles of social and economic development management are systematized. The stages of the process of management of social and economic development of enterprises are considered.

Keywords: social development, economic development, socio-economic development of the enterprise, factors, goals, regularities, principles of social and economic development management, process of social and economic development management.

Вступ. Розвиток є важливою передумовою ефективності функціонування вітчизняних підприємств, суттєвою перевагою у конкурентній боротьбі і запорукою успіху, а ринкове середовище його функціонування є відображенням стану та динаміки економічних та соціальних процесів на підприємстві і держави в цілому. Реалії української економіки пріоритетним чинником ефективного господарювання визначають взаємодію господарюючого суб'єкта з його соціальним середовищем. Віддається перевага гуманістичному підходу в управлінні, зростає роль соціальної корисності підприємств, що створюють перспективи розвитку окремим фірмам, галузям та суспільству в цілому. Розвиток відображає кореляційну залежність між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем країни та її господарюючих суб'єктів. Під даним терміном розуміють процес трансформації відносин між економічними суб'єктами та соціальними групами населення. Соціально-економічний розвиток підприємства – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні і військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якого підприємства, відкинути його на кілька

десятиліть назад, а іноді й привести до остаточної загибелі.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна економічна система докорінно змінює становище людини у суспільстві, підносить її роль і значення. Людина зі своїми знаннями, відношенням до оточуючого світу змінює систему до якісно нового стану – вносячи соціальні корективи. Нові системи у всьому стають більш соціальними, заснованими на загальнолюдських цінностях, та створюють всі умови для всебічного розвитку людини. В результаті на мікроекономічному рівні відбувається зміна ролі факторів виробничого процесу. На перший план виступає робоча сила людини не в фізичному, а в інтелектуальному капіталі, що втілюється у процесі виробництва, в засобах та предметах виробництва, які потребують підготовленості та високого рівня людського капіталу. Основоположними стають інтелектуальний, людський та соціальний капіталі. Тому підприємство неодмінно має дбати про соціальну складову свого розвитку. А тому актуальним постає питання розгляду соціально-економічного розвитку підприємства як важливої умови сучасного конкурентоспроможного ведення бізнесу.

Метою статті є визначити сутність та виділити основні елементи управління соціально-економічним розвитком підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З'ясуванню природи соціально-економічного розвитку підприємств присвятили свої праці такі вчені, як: Антошкіна Л.І., Бакуменко В.Д., Балашова Р.І., Барабанник Л.Б., Бичков О.О., Бондар І.К., Вознюк О.В., Ворожейкін І.Є., Лепьохін О.В., Лепьохіна І.О., Олейнікова Л.Г., Стеченко Д.М., Ушенко І.В., Череп А.В., Чупир О.М. та ін.

Але незважаючи на значний науковий доробок вчених, питання соціально-економічного розвитку підприємства залишаються недостатньо вивченими, що робить актуальним подальше вивчення даної проблематики.

Викладення основного матеріалу.

Антошкіна Л.І., Бондар І.К., Стеченко Д.М., Ушенко І.В. під соціально-економічним розвитком вбачають характеристику динамічного стану підприємства, обумовленого цілями його функціонування і розвитку, який визначає «систему координат», в якому воно здійснює свою життєдіяльність [2, с. 167–168].

Череп А.В., Лепьохін О.В., Лепьохіна І.О., Олейнікова Л.Г. трактують соціально-економічний розвиток як здатність робітників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі та часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ та послуг, єдність можливостей та процеси їх реалізації [5, с. 25].

Бичков О.О. наголошує на тому, що соціально-економічний розвиток – це здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу при зовнішніх збуреннях [6, с. 75].

Ворожейкін І.Є. соціально-економічний розвиток суспільства трактує як сукупність усіх наявних у його межах ресурсів – матеріальних і духовних, природних і трудових; як уже залучених в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, підвищення рівня якості життя населення, зростання ефективності галузей народного господарства [7, с. 45].

Кожне з цих визначень підкреслює те, що соціально-економічний розвиток підприємства є доволі складним процесом, який передбачає: фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, комфортні та безпечні умови праці персоналу та його соціальна захищеність.

Отже, дослідження існуючих точок зору вчених-економістів щодо визначення соціально-економічного розвитку різних систем дозволило сформулювати наступне визначення сутності поняття «соціально-економічний розвиток підприємства». Соціально-економічний розвиток підприємства – це необоротна, спрямована, закономірна та позитивна зміна економічного стану та соціальної

інфраструктури господарюючого суб'єкта, в результаті якої він переходить до принципово нового якісного стану.

Соціально-економічний розвиток не має меж і повинен розглядатись як довгостроковий та нескінчений процес. Однак, він потребує створення механізмів впливу на колективи працівників для управління динамікою якісного розвитку. Від цього залежать не лише позитивні зрушення у виробничій та господарській сферах діяльності підприємства, але і можливості швидкої їх адаптації. Високий рівень соціального розвитку підприємства можливий лише тоді, коли існуючі соціальні відносини співпадають з інтересами, потребами людини, що в свою чергу залежить від ефективної системи управління організацією.

Основу такої системи будуть складати ті елементи, що на сьогодні є рушійними силами розвитку для підприємства, а саме: стійкий, інноваційний, організаційний, соціальний, економічний та технічний розвитку. Кожна із цих складових елементів характеризує окремий напрям, без якого неможливе якісне та кількісне удосконалення підприємства як соціально-економічної системи в сучасних умовах. Зважаючи на трансформації у розумінні ефективної підприємницької діяльності, керівництво повинно розглядати соціально-економічний розвиток підприємства як стратегічний процес досягнення конкурентоспроможності. В результаті, це допоможе швидше пристосовуватись до сучасних змін зовнішнього середовища, зумовлених глобалізацією економічно-політичних та соціально-політичних процесів, індивідуалізацією суспільства в цілому і особистості зокрема, підвищенням значимості особистості та її прав, стрімкою науково-технічною революцією та новим культурним витком суспільного розвитку.

Особливо важливо, щоб управління розвитком підприємства охоплювало такі етапи: оцінювання конкурентного статусу підприємства; вибір напрямів соціально-економічного розвитку; планування розвитку і регулювання соціально-економічного розвитку [8, с. 133].

Концепція соціально-економічного розвитку суспільства і окремого підприємства повинна включати дві основні складові – економічну та соціальну. Економічна складова концепції розвитку заснована на теорії максимального потоку сукупного доходу, який може бути здійснений за умови збереження сукупного капіталу через використання обмежених ресурсів та використання природно-, енерго-, матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно чистої продукції, мінімізацію, переробку та знешкодження відходів. До характерних ознак економічного розвитку підприємств можна віднести: фінансову стабільність, збільшення обсягів виробництва та збуту, зростання економічної ефективності використання ресурсів підприємства, наявність комфортних та безпечних умов праці персоналу та його соціальну захищеність.

Соціальна складова концепції розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціально-психологічної підсистеми, тобто трудового колективу і культурної підсистеми суспільства. У рамках концепції людського розвитку людина є не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стані. Важливі також і механізми взаємодії цих складових концепції соціально-економічного розвитку підприємства [2, с. 136].

Економічна і соціальна складові, взаємодіючи одна з одною, породжують такі нові завдання, як реалізація довгострокового економічного зростання підприємства та працівників, підвищення їхнього добробуту. Проте у разі надання першочергових пріоритетів змінам у технічній та економічній складових підприємство, як соціально-економічна система, гальмує свій соціальний розвиток, тим самим нагромаджуючи процеси саморуйнування в соціальному середовищі. Однією з проблем розвитку є наявність протиріч між економічними інтересами підприємства на ринку та інтересами соціального розвитку працівників. До таких проблем можна віднести потребу в витратах для забезпечення соціального розвитку персоналу і підприємства в цілому. Головною метою вдосконалення соціального управління колективом є підвищення соціального ефекту та рівня соціальної ефективності функціонування підприємства. Ефективність соціального розвитку – характеристика соціального середовища підприємства, що виражає відповідність між впливом на персонал результатів соціальних заходів, у тому числі впровадження нових соціальних технологій, і витратами матеріально-фінансових й інших ресурсів на їхнє здійснення. Соціальна ефективність, її визначення й оцінка ґрунтуються на якісних показниках і визнанні пріоритетності соціальних цілей: чим більшою мірою той або інший захід сприяв рішення конкретних соціальних проблем, тим він є більш соціально ефективним. Від якості трудових ресурсів залежить ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства. В свою чергу, соціальний розвиток підприємства передбачає забезпечення оплати, охорони, нормування праці, умови праці, соціальний захист і страхування робітників, а також підготовку та перепідготовку управлінського і виробничого персоналу. На думку науковців, економічна та соціальна складові підприємства тісно пов'язані між собою, і тому важелі їх розвитку мають бути узгодженими і систематизованими [9, с. 136].

Першоосновою і джерелом соціально-економічного розвитку підприємства слід вважати різноманітні зміни внутрішньо-системного характеру та зміни, що виступають результатом взаємодії соціально-економічної системи з факторами оточуючого зовнішнього середовища. Ключовим моментом у даному процесі слід вважати протиріччя між обмеженими економічними ресурсами та необмеженістю економічних потреб людини. На

ефективність соціального розвитку промислових підприємств впливає ряд факторів, які поділяються на зовнішні і внутрішні. До першої групи належать: рівень і ефективність соціального захисту населення з боку держави, рівень державної підтримки розвитку соціальної інфраструктури підприємств, доступність кредитних ресурсів, рівень податкового тиску. Серед факторів другої групи є механізми формування і використання фонду соціального розвитку, застосовувана система оплати праці і матеріального стимулювання на підприємстві, ефективність економічного потенціалу підприємства, забезпеченість підприємства об'єктами соціальної інфраструктури, підвищення кваліфікації кадрів, управління соціальним розвитком на підприємстві [7, с. 156].

Соціальна складова розвитку підприємства регулюється програмами та методами підвищення якості трудового життя персоналу: режим роботи; організація та безпечні умови праці; справедлива заробітна плата; забезпечення житлом; охорона здоров'я; оздоровлення та відпочинок; надання соціальних послуг; доступ до культурних цінностей; виробнича демократія і організація самоуправління [10, с. 7].

При управлінні соціальним розвитком підприємства керівництву потрібно сформулювати специфічні цілі, визначити закономірності та принципи управління. До основних цілей управління соціальним розвитком підприємства доцільно віднести: створення умов, що гарантують права і свободи працівників; забезпечення зростання культурного і освітнього рівня працівників; створення безпечних умов праці і відпочинку персоналу; розвиток трудової, соціально-політичної, громадської і творчої активності працівників; соціальне нормування і регулювання працівників у колективі через формування колективних договорів і угод; залучення персоналу до інновацій і нововведень. До закономірностей управління соціальним розвитком підприємства варто віднести наступні: пріоритет керівництва на виконання наступних цілей; спеціалізація і кооперація праці за професійною спрямованістю; інтеграція роботи підрозділів і працівників на підприємстві; зростання інтелектуальності праці працівників. Основними принципами управління соціальним розвитком повинні бути такі: системність, наукова обґрунтованість, демократизм, ефективність, конкуренція, мотивація, соціальна орієнтація управління, соціальна стабільність та соціальна відповідальність. Тому сучасними закономірностями управління соціальним розвитком підприємства повинні бути пріоритети соціальних цілей та зростання інтелектуалізації праці, а найважливішими принципами стають соціальне партнерство, соціальна відповідальність для досягнення стабільності колективу. А у періоди економічних і політичних криз, спаду обсягів виробництва і зменшення валового внутрішнього продукту управління соціальним розвитком має бути спрямоване на гарантування мінімального соціального забезпечення

населення та персоналу підприємства. Отже, рівень соціального розвитку колективів промислових підприємств у широкому значенні виражається сукупністю умов і відносин, що визначають життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток працівників даного підприємства, характеризує досягнутий у колективі на певний проміжок часу рівень задоволення різних потреб людей (не тільки фізичних, а й соціальних, інтелектуальних, духовних), а також визначає й оцінює реальні економічні джерела та соціально-правові гарантії забезпечення життєдіяльності й подальшого розвитку промислового колективу підприємства. Соціальні аспекти стимулювання персоналу підприємства спрямовані на зниження плинності персоналу, стимулювання працівників до ефективної і якісної праці, зниження профспілкової активності, запобігання стресам і конфліктам, залучення і закріплення на підприємстві кваліфікованих працівників. Процес управління соціально-економічним розвитком підприємства охоплює чотири етапи: оцінювання конкурентного статусу підприємства і потенціалу соціально-економічного розвитку підприємства; вибір напрямів соціально-економічного розвитку; планування соціально-економічного розвитку; регулювання соціально-економічного розвитку підприємства. Вибір напрямів соціально-економічного розвитку підприємства може стосуватися розроблення стратегічних напрямів розвитку основних видів діяльності підприємства, бізнес-процесів (технічна, технологічна диверсифікація), продукції (спеціалізація, товарна диверсифікація), споживачів (диверсифікація ринків збуту), персоналу (розвиток людського капіталу). На особливу увагу заслуговує вибір (зміна) виду діяльності, оскільки диверсифікація видів діяльності, як правило, супроводжується синергетичним ефектом. Необхідно визначити пріоритетні напрями, на які необхідно звернути пильну увагу, і фінансову підтримку керівництву.

Висновки.

Соціально-економічна система являє собою єдине ціле, у якому тісно пов'язані усі елементи – при зміні будь-яких частин відбувається переорієнтація чи адаптація інших. У сучасному середовищі функціонування підприємства повинні постійно пристосовуватись до змін, що стає запорукою конкурентоспроможності на ринку, довгострокового та стабільного ведення бізнесу, підвищення іміджу. Саме високоефективне управління соціально-економічним розвитком є на сьогодні найголовнішим напрямом удосконалення підприємства. Воно забезпечує поєднання конкурентоспроможного ведення бізнесу із ефективним, раціональним та сучасним використанням трудового потенціалу підприємства, що проявляється у розвитку інтелектуального, людського та соціального капіталів. Підприємство являє собою соціальну систему, складність функціонування якої проявляється у різносторонньому відображенні інтересів людини. Суперечливість проявляється у тому, що в усіх елементах функціонування

підприємства відображаються як потреби, так і результати соціальної політики. Нехтування соціальною складовою для підприємства є фатальним. Перспективою подальших досліджень є визначення ролі людського, соціального та інтелектуального капіталів як невід'ємних атрибутів соціально-економічного розвитку підприємства.

Список літератури

1. Перерва П. Г. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, В. Л. Тovaжнiянський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.
2. Управління соціально-економічним розвитком: держава, регіон, підприємство : [монографія] / Л.І. Антошкіна, І.К. Бондар, Д.М. Стеченко, І.В. Ушенко [та ін.] ; наук. ред. Н.В. Ушенко ; Бердян. ун-т менедж. і бізнесу. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 292 с.
3. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
4. Перерва П. Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. пр. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174
5. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : [монографія] / А.В. Череп, О.В. Лепьохін, І.О. Лепьохіна, Л.Г. Олейнікова. – Запоріжжя : КПУ, 2011. – 352 с.
6. Бичков О.О. Соціально-економічні регулятори розвитку підприємства / О.О. Бичков // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 73-77.
7. Ворожейкин И.Е. Управление социальным развитием организации: [учебник] / И.Е. Ворожейкин. – М.: ИНФРА – М., 2011. – 176 с.
8. Фецуур Р.В., Тимошук М.Р. Управління соціально-економічним розвитком машинобудівних підприємств // Нац. Ун-т "Львівська політехніка", Ун-т банківської справи НБУ. № 657 (2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf>
9. Чупир О.М. Економічні аспекти управління соціальним розвитком колективу підприємства : [монографія] / О.М. Чупир. – Х. : Тимченко А.М., 2010. – 201 с.
10. Барабанник Л.Б. Концепція корпоративної соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / Л.Б. Барабанник, О.В. Вознюк // Вісник Дніпропетровської державної академії. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 1. – С. 5-11.
11. Старостіна А.О. Маркетинг: підруч. / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова та ін.; за заг. ред. Старостіної А.О. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
12. Перерва П. Г. Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2015. – № 815. – С. 118-125.

References (transliterated)

1. Pererva P. H. *Bankrot-stvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykrizovoho upravlinnya* / P. H. Pererva, T. O. Kobelyeva, V. L. Tovazhnyanskyu // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI"* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyu prohres ta efektyvnist' vyrobnystva*. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2015. – No 59 (1168). – P. 148-152.
2. *Upravlinnya sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom: derzhava, rehion, pidpryyemstvo* : [monohrafiya] / L.I. Antoshkina, I.K. Bondar, D.M. Stechenko, I.V. Ushenko [ta in.] ; nauk. red. N.V. Ushenko ; Berdyan. un-t menedzh. i biznesu. – Donets'k : Yuho-Vostok, 2010. – 292 p.

3. Экономика у управленні інноваційної діяльності: учебник / Под ред. проф. Перера П.Н., проф. Воронько Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Похорелова Н.У. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 1203 с.

4. Pererva P. H. *Pidvyshchennya konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpryemstv na zasadakh synerhetychnoho benchmarkingu* / P. H. Pererva, T. O. Kobelyeva, N. P. Tkachova // Visnyk Nats. un-tu «L'viv's'ka politekhnika»: zb. nauk. pr. Ser.: Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku. – L'viv: L'viv's'ka politekhnika, 2015. – No 819. – P. 167–174

5. Ekonomichnyy mekhanizm rehulyuvannya rozvytku promyslovoho vyrobnytstva: [monohrafiya] / A.V. Cherep, O.V. Lep'okhin, I.O. Lep'okhina, L.H. Oleynikova. – Zaporizhzhya: KPU, 2011. – 352 p.

6. Bychkov O.O. *Sotsial'no-ekonomichni rehulyatory rozvytku pidpryemstva* / O.O. Bychkov // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – No 9. – P. 73–77.

7. Vorozheykyn Y.E. *Upravlenye sotsial'nyim razvytyem orhanyzatsyy: [uchebnyk]* / Y.E. Vorozheykyn. – Moscow: YNFRA – M, 2011. – 176 p.

8. Feshchur R.V., Tymoshchuk M.R. *Upravlinnya sotsial'no-ekonomichnym rozvytkom mashynobudivnykh pidpryemstv* // Nats. Un-t

"L'viv's'ka politekhnika", Un-t bankiv's'koyi spravy NBU. No 657 (2010). – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/687/1/20.pdf>

9. Chupyr O.M. *Ekonomichni aspekty upravlinnya sotsial'nyim rozvytkom kolektyvu pidpryemstva: [monohrafiya]* / O.M. Chupyr. – Kharkov: Tymchenko A.M., 2010. – 201 p.

10. Barabannik L.B. *Kontsepsiya korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu ta yiyi stanovlennya v Ukraini* / L.B. Barabannik, O.V. Voznyuk // Visnyk Dnipropetrovs'koyi derzhavnoyi akademiyi. Seriya «Ekonomichni nauky». – 2010. – No 1. – P. 5–11.

11. Starostina A.O. *Marketynh: pidruch.* / A.O. Starostina, N.P. Honcharova ta in.; za zah. red. Starostynoyi A.O. – K.: Znannya, 2009. – 1070 p.

12. Pererva P. H. *Formuvannya kon'yunktury rynku elektrotekhnichnoyi produktsiyi* / P. H. Pererva, T. O. Kobelyeva, N. P. Tkachova // Visnyk Natsional'nogo universytetu «L'viv's'ka politekhnika». Problemy ekonomiky ta upravlinnya. – 2015. – No 815. – P. 118–125.

Надійшло (received) 12.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком організації / Т.О. Кобелева, Т.І. Кравцова // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – X.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 73-77. Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461.

Теоретические аспекты управления социально-экономическим развитием организации / Т. А. Кобелева, Т.И. Кравцова // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – X.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 73-77. Библиогр.: 12 названий. – ISSN 2519-4461.

Theoretical aspects of management of social and economic development of the organization / T. Kobielieva, T. Kravtsova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". – 2017. – № 46(1267). – P. 73-77. Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кобелева Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (097) 468-56-45, e-mail tanja.kobeleva@gmail.com

Кобелева Татьяна Александровна – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харьковский политехнический институт». (097) 468-56-45, e-mail tanja.kobeleva@gmail.com

Kobielieva Tetiana - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Production Management and Personnel Management National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute». (097) 468-56-45, e-mail tanja.kobeleva@gmail.com

Кравцова Тетяна Ігорівна – магістр, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут». (093) 121-69-05, e-mail kravtsova.vt@gmail.com

Кравцова Татьяна Игоревна – магістр, Національний технічний університет «Харьковский политехнический институт». (093) 121-69-05, e-mail kravtsova.vt@gmail.com

Kravtsova Tetiana - National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», master. (093) 121-69-05, e-mail kravtsova.vt@gmail.com

УДК 338.24

П.Г. ПЕРЕРВА

ІННОВАЦІЙНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА - АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються питання формування ефективної системи по забезпеченню сталого розвитку промислового підприємства. В якості антикризових інструментів сталого розвитку автор пропонує збалансовану систему трьох політик: інноваційної, інвестиційної та маркетингової. Детально проаналізована можливість аналітичної оцінки рівня сталого розвитку підприємства та запропоновано низку показників різної спрямованості (інноваційні, інвестиційні, маркетингові, соціальні, екологічні, економічні), які в комплексі і забезпечують сталий розвиток підприємства та дозволяють аналітично оцінити його рівень. Обґрунтовано систему антикризових заходів, впровадження яких дозволяють забезпечити стійкий розвиток промислового підприємства. Пропонована система антикризових заходів, розділена на 6 характерних груп. З використанням методу експертних оцінок визначається рейтинг кожної групи, кожного заходу та оптимізується склад заходів в кожній групі. Науково-методичні пропозиції автора нашли своє впровадження в практиці роботи Харківського машинобудівного заводу «ФЕД».

Ключові слова: кризові явища, антикризові заходи, санація, реструктуризація, експертні оцінки, стійкий розвиток, промислові підприємства.

В статье рассматриваются вопросы формирования эффективной системы по обеспечению устойчивого развития промышленного предприятия. В качестве антикризисных инструментов устойчивого развития автор предлагает сбалансированную систему трех политик: инновационной, инвестиционной и маркетинговой. Подробно проанализирована возможность аналитической оценки уровня устойчивого развития предприятия и предложен ряд показателей различной направленности (инновационные, инвестиционные, маркетинговые, социальные, экологические, экономические), которые в комплексе и обеспечивающих устойчивое развитие предприятия и позволяют аналитически оценить его уровень. Обоснована система антикризисных мер, внедрение которых позволяют обеспечить устойчивое развитие промышленного предприятия. Предлагаемая система антикризисных мер, разделена на 6 характерных групп. С использованием метода экспертных оценок определяется рейтинг каждой группы, каждого мероприятия и оптимизируется состав мероприятий в каждой группе. Научно-методические предложения автора нашли свое внедрение в практике работы Харьковского машиностроительного завода «ФЭД».

Ключевые слова: кризисные явления, антикризисные меры, санация, реструктуризация, экспертные оценки, устойчивое развитие, промышленные предприятия.

The article deals with the issues of the formation of an effective system for the sustainable development of an industrial enterprise. As an anti-crisis tool for sustainable development, the author offers a balanced system of three policies: innovative, investment and marketing. The analysis of the possibility of analytical estimation of the level of sustainable development of the enterprise is offered and a number of indicators of different orientation (innovative, investment, marketing, social, ecological, economic) are offered, which in the complex provide sustainable development of the enterprise and allow to analyze its level analytically. The system of anti-crisis measures, implementation of which allows to ensure stable development of industrial enterprise, is substantiated. The proposed system of anti-crisis measures, divided into 6 characteristic groups. Using the expert estimation method, the ranking of each group, each event is determined and the composition of the activities in each group is optimized. The author's scientific and methodological proposals have been implemented in the practice of the Kharkiv Machine-Building Plant "FED".

Key words: crisis phenomena, anti crisis measures, sanation, restructuring, expert assessments, sustainable development, industrial enterprises.

Вступ. Сталий розвиток підприємства являє собою комплексне поняття, яке залежить від великої кількості економічних, екологічних і соціальних факторів. В умовах вирішення завдань всебічної модернізації економіки актуальною стає проблема збереження і оцінки сталого розвитку підприємства, так як різні стратегії модернізації по-різному впливають на показники його сталого розвитку. У зв'язку з цим, в статті розглянуті основні стратегії модернізації (інноваційні, інвестиційні та маркетингові) і їх вплив на показники сталого антикризового розвитку підприємства.

Розвиток механізмів антикризового управління, пізнання його сутнісно-змістовних, інформаційно-методичних і організаційних основ, розробка ефективного і надійного інструментарію діагностики кризи в розвитку господарюючих суб'єктів, обґрунтування технології безболісного переходу від виконання надзвичайних заходів при настанні критичних подій до нормального функціонування на основі стратегічного плану - ефективна дорога підвищення стійкості не лише окремих підприємств, але і економіки країни в цілому. Розробка, обґрунтування та використання інструментів, що

забезпечують сталий розвиток промислового підприємства, на сьогодні є важливою і надзвичайно актуальною задачею.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання розвитку економічної стійкості підприємств знайшли своє відображення в працях багатьох вчених-економістів: Гладенко І.В. [1], Косенко О.П. [2-4], Костромін П.А. [5], Ткачова Н.П. [6], Косенко А.В. [7], Кобелева Т.О. [8-9], Побережна Н.М. [10], Савенкова О.Н. [11], Ткачов М.М. [12], Швиданенко Г.О. [13], Шипуліна Ю.С. [14], Погорелов М.І. [15] та ін.

Ряд авторів сталий розвиток підприємства підприємств ототожнюють з його фінансовим станом, в якому факт його збитковості грає головну роль, а банкрутство розглядається як один з інститутів, призначених для забезпечення функціонування стійких підприємств. Крім того, поза увагою сучасних дослідників залишилися питання формування системи антикризових заходів з використанням комплексу інструментів, заснованих на інноваційній, інвестиційній та маркетинговій політиці промислового підприємства. Є актуальним та

необхідним розвиток теорії і практики у сфері попередження банкрутства та розробки ефективних заходів по усуненню ознак неплатоспроможності підприємств, що й зумовило вибір авторами теми, мету і завдання цього дослідження. Відсутність єдиних підходів до визначення сталого розвитку, його забезпечення, виявлення взаємозв'язків між факторами, які визначають і показники стійкості, призводять до необхідності подальших досліджень.

Цілі статті. Метою дослідження є обґрунтування взаємозв'язку і виявлення специфіки організаційно-економічного механізму стабілізації і стійкого розвитку промислових компаній в рамках подолання наслідків системної і економічної криз в українській економіці, яка трансформується.

Результати дослідження. Сталий розвиток промислового підприємства залежить від безлічі самих різних факторів, які характеризують заходи по інноваційній політиці, ринкових перетвореннях, реструктуризації та реорганізації, фінансовій санації, системі управління підприємством тощо. Виходячи з цих посилок, на наш погляд, є доцільним провести генерацію як можна більшої кількості антикризових

заходів, кожний з яких в більшій або меншій мірі впливає на стабільний розвиток промислового підприємства та ефективно проведення санації і реструктуризації.

Більшість авторів пропонують методику оцінки інтегрального коефіцієнта стійкого розвитку як середньої геометричної з коефіцієнтів, виражених в частках одиниці, за загальною формулою [5, 13, 14, 15]:

$$Y = \sqrt[n]{\alpha_1 * K_1 \alpha_2 * K_2 * \dots * \alpha_n * K_n}$$

де: Y - інтегральний показник сталого розвитку підприємства; α - вага показника, який визначається експертним шляхом; K - показник, виражений в частках одиниці; n - кількість використовуваних показників.

Коло таких коефіцієнтів досить широкий і різні автори пропонують свої набори коефіцієнтів, основні з яких представлені в табл. 1 [5].

Таблиця 1 - Основні показники сталого розвитку підприємств

Економічні показники сталого розвитку підприємства	
<i>Фінансові коефіцієнти</i>	<i>Технологічні коефіцієнти</i>
Маневреності та автономії	Придатності основних фондів (ОФ)
Поточної платоспроможності	Оновлення ОФ
Фінансової залежності	Приросту ОФ
<i>Організаційні коефіцієнти</i>	<i>Виробничі коефіцієнти</i>
Ефективності управління	Виробничої стійкості
Економічності оргструктури	Рентабельність виробництва
Чистий прибуток на одного працівника управлінського апарату	Виробничого потенціалу
<i>Маркетингові коефіцієнти</i>	<i>Інвестиційні коефіцієнти</i>
Зміни обсягів продажів продукції підприємства	Інвестиційної активності підприємства
Маркетингових витрат на збут продукції	Інвестицій в основний капітал
Частка цільового ринку підприємства	Інвестицій в НДДКР та розвиток
Обороту товарних запасів	Фінансових інвестицій
Показники інноваційного розвитку сталого розвитку підприємства	
Коефіцієнт прогресивності обладнання	Коефіцієнт оновлення активної частини ОФ
Коефіцієнт приросту продуктивності праці	Коефіцієнт оновлення продукції
Екологічні показники сталого розвитку підприємства	
Безвідходність виробництва	Рівень використання вторинної сировини
Коефіцієнт ресурсозберігаючих технологій	Рівень забруднення навколишнього середовища
Соціальні показники сталого розвитку підприємства	
Стабільність кадрів	Забезпеченість нормальних умов праці
Відношення середньої зарплати на підприємстві до середньої зарплати по галузі	Заборгованість по зарплаті на одного працівника підприємства

Таким чином, діапазон визначень сталого розвитку підприємств як економічної категорії широкий. Не обмежуючись стійкістю підприємств, галузі, регіону, ця категорія включає значні загрози економічного і соціального характеру, без урахування яких проблема сталого розвитку не може бути вирішена. Виходячи з цього постулату є можливість стверджувати, що запорукою антикризового сталого розвитку підприємства є адекватна інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика підприємства.

Вивчення літературних джерел та практики роботи низки машинобудівних підприємств м. Харкова в умовах наявності кризових явищ, а також детальне дослідження фінансово-економічних показників роботи ДП ХМЗ «ФЕД», дозволило автору сформулювати і в певній мірі класифікувати на ряд основних груп більше сотні антикризових заходів та напрямів діяльності цього підприємства, які є можливим використовувати при наявності при знаків нестабільності в роботі або при наявності чинників,

які характеризують наближення чи розвиток кризи. Звичайно, що всі напрямки ефективної антикризової політики неможливо використати одночасно. Тому виникає потреба в аналітичному дослідженні важливості кожної з груп і кожного з заходів, які включені в ці групи. Таке завдання, на наш погляд, може бути ефективно виконане з використанням експертного аналізу, який пропонується провести поетапно: формування груп експертів; формування матриці рангів по 6 групам заходів; розрахунки статистичних характеристик для показників кожної групи; проведення факторного аналізу групи експертів з використанням статистичних характеристик.

Кожному експерту було запропоновано шість променевих діаграм. На кожній з діаграм променями було представлено заходи (кількість променів – по кількості заходів в групі). Експерту треба було після попереднього вивчення виробничо-економічного стану конкретного підприємства (в даному випадку ДП ХМЗ «ФЕД») кожний з заходів в кожній з груп оцінити від «0» до «1» і зробити відповідну помітку на промені. З'єднуючи відповідні помітки на променях ламаною лінією, кожний експерт в підсумку надав експертну оцінку заходів в кожній групі [7].

Середня бальна оцінка дає змогу використання методу регресійного аналізу для отримання рівня по кожній групі оцінок експертів для аналізу важливості кожного показника відповідно один одного і порівняльності їх, як між собою, так і між групами показників.

В результаті проведеного дослідження було визначено стратегічні напрями діяльності промислового підприємства по забезпеченню сталості своєї діяльності. Найбільш рейтинговими з таких напрямків було визначено наступні [7].

1. Інноваційна політика. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність», інноваційна політика – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. Узагальнюючи результати проведених у цій сфері досліджень, можна сформулювати такий основний критерій необхідності інтенсифікації економічних процесів: для ліквідації гальмуючих факторів розвитку економіки слід здійснити низку кроків щодо сприяння підвищенню рівня інноваційної активності з метою забезпечення зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції на основі освоєння науково-технічних досягнень та оновлення виробництва. Загальним напрямком реалізації інноваційної політики є сприяння розвитку науково-технічного потенціалу, формування сучасних технологічних систем з метою їх використання у галузях економіки. Заміна морально застарілих технологій новими забезпечить підвищення ефективності функціонування виробничих та невиробничих структур. Зокрема, акцентується увага на таких напрямках реалізації інноваційної політики: сприяння підвищенню інноваційної активності в країні; орієнтація на всебічну підтримку базисних і

новітніх технологій; поєднання державного регулювання інноваційної діяльності з ефективним функціонуванням конкурентного ринкового інноваційного механізму; сприяння розвитку інноваційної діяльності в регіонах України; розвиток міжрегіонального і міжнародного трансфертів технологій, міжнародної інвестиційної співпраці; захист інтересів національного інноваційного підприємництва.

2. Інвестиційна політика. Проведені дослідження свідчать про те, що запорукою виживаності і основою стабільності положення підприємства служать інвестиції. Роль інвестицій у розвитку підприємства полягає в цілеспрямованому зміні внутрішнього середовища з урахуванням майбутньої зміни зовнішнього середовища з одночасним забезпеченням підприємства комплексною програмою, яка є системою поточних і довгострокових інвестицій. Сталий розвиток підприємства ототожнюється з його фінансовим станом, у якому факт його збитковості грає головну роль, а банкрутство розглядається як один з інструментів, призначених для забезпечення функціонування стійкого підприємства. Основним завданням інвестицій у підприємство розглядається, як забезпечення його рентабельної виробничо-комерційної діяльності за рахунок підвищення підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільності розвитку потужності підприємства та соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах динамічно розвиває зовнішнього середовища. Іншим завданням інвестицій є стабільне перевищення доходів над витратами: шляхом ефективного їх використання, сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції. Також, завданням інвестицій визначається, як рівновага, збалансування стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з урахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх факторів [13]. Іншими словами, інвестиції підприємства - це стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл і використання, щоб забезпечити розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику. Сталий розвиток - процес змін, в якому експлуатація ресурсів і напрямки інвестицій узгоджені один з одним і зміцнюють нинішній і майбутній потенціал підприємства.

3. Маркетингова політика. Кризові явища в машинобудівному комплексі країни вимагають застосування ефективних підприємницьких стратегій, серед яких чільне місце належить маркетинговим. Нині важливо не лише виробити продукцію, але й успішно її реалізувати. Показники якості та сучасності не є вичерпними індикаторами економічної ефективності. Ринковий механізм сприяє досягненню рівноваги сил попиту та пропозиції і утворенню рівноважної ціни на даний вид машинобудівної продукції. Однак продавцям та

покупцям не завжди вдається прийти до згоди. Процес встановлення ціни продажу передбачає аналіз основних рушійних сил ринку та виявлення рівноважної ціни. Зваживши відповідність продукції стандартам, рівень торговельної сили, а також враховуючи ринкову інформацію, сторони досягають домовленості щодо ціни. Особливістю сучасної маркетингової продовольчої системи є перехід від принципів вільного ринку до зв'язків на умовах контрактації та формування альянсів. Інтеграційні процеси визначаються прагненням підприємств машинобудівної промисловості та ринкової сфери посилити контроль за кількістю і якістю машинобудівної продукції. Основною рушійною силою при цьому є споживачі, які передають відповідні сигнали виробникам та посередникам системи маркетингу. Задоволенню вимог споживачів сприяють розвиток інформаційних систем, структурні зрушення у технології виробництва, а також організаційні зміни в структурі науково-технічного ланцюга. Інформаційні технології забезпечують безпосередній контакт між учасниками ринкових відносин. Посередники, які мають ринкову владу і бажають мати справу з виробниками аналогічних масштабів діяльності, впливають на структурне урегулювання в машинобудівному комплексі.

Висновки. На підставі проведеного дослідження для ДП ХМЗ «ФЕД» можна зробити висновок про те, що розроблений методичний підхід до ранжування санаційно-реструктуризаційних заходів та напрямів забезпечення сталого розвитку підприємства, в які вони були згруповані, в залежності від основних характеристик підприємства (розміру, серійності виробництва, форми власності) дозволяє виявляти найбільш ефективні напрями та заходи для забезпечення стабільного та стійкого розвитку конкретного підприємства, дозволяє проводити ефективний вибір необхідних заходів при різних проявах кризових ситуацій на певному підприємстві.

Вважаємо, що розглянута в статті методика розрахунку сталого розвитку промислового підприємства забезпечить менеджерів підприємства необхідною інформацією, на підставі якої можна прийняти своєчасні ефективні управлінські рішення.

Список літератури

1. 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.
2. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П. Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015. - 517 с.
3. Косенко О.П. Кон'юнктура технологічного ринку : оцінка ризиків комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / О.П.Косенко, Т.О.Кобелева, П.Г.Перерва // Вісник НТУ «ХП».– Харків : НТУ «ХП», 2014.–№33 (1076).–С. 76 – 87.
4. 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.

5. Костромин П.А. Устойчивое развитие предприятия в условиях модернизации экономики // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXIV междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013.

6. Перерва П. Г. Моделирование стратегической политики маркетингу конкурентоспособности на засадах бечмаркінгу / П. Г. Перерва, Н.П.Ткачова // Економічні науки : зб. наук. праць. Сер. : Економіка та менеджмент. – Луцьк : ЛНТУ, 2012. – Вип. 9 (34), ч. 2. – С. 10–23.

7. Перерва П.Г. Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, О.П.Косенко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХП". – 2012. – № 25. – С. 100-106.

8. Перерва П.Г. Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, В.Л.Товажнянський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХП". – 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.

9. Перерва П.Г. Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / П.Г. Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2015. – № 815. – С. 118–125.

10. 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.

11. Савенкова О.Н. Аналіз фінансового стану підприємства / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХП", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.

12. Ткачов М.М. Ринок контрафактної продукції в системі неформальної економіки / М. М. Ткачов // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХП», 2013. – № 22 (995). – С. 89–95

13. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Г.О. Швиданенко, О.І.Олексик. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 144 с.

14. Шипуліна Ю.С. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю.С.Шипуліної. - Суми: ТОВ «ДД Папірус», 2012.-458 с.

15. 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.

References(transliterated)

1. Hladdenko I.V. *Naukovo-metodychni pidkhody do vyrishennya problem praktychnoyi realizatsiyi mekhanizmu komertsializatsiyi ob'yektiv intelektual'noyi vlasnosti* / P.G.Pererva, I.V.Hladdenko, A.V.Kosenko, M.M.Tkachov // *Vestnyk Nats. tekhn. un-ta "KHPY"* : sb. nach. tr. Temat. vyp. : Tekhnichesky prohrss y efektyvnost' proyzvodstva. – Kharkov : NTU "KHPY", 2008. – №18. – S. 105-110.
2. Kosenko O.P. *Komertsializatsiya intelektual'no-innovatsiynykh tekhnolohiy* [Monohrafiya] / O.P. Kosenko. - KH.: «Smuhasta typhrafiya», 2015.- 517 s.
3. Kosenko O.P. *Kon'yunktura tekhnolohichnoho rynku : otsinka ryzkyv komertsializatsiyi ob'yektiv intelektual'noyi vlasnosti* / O.P.Kosenko, T.O.Kobyelyeva, P.G.Pererva // *Visnyk NTU «KHPY»*.–Kharkiv : NTU «KHPY», 2014.–№33 (1076).–S. 76 – 87.
4. Kosenko, A.P. *Ekonomicheskaya otsenka ynnovatsyonnoho potentsyala* / A.P.Kosenko, D.Kotsysky, O.Y.Maslak, P.G.Pererva, D.Sakay.- Monohrafiya / Pod red. prof. Pereruy P.H. y prof. D.Kotsysky – Kharkov-Myshkolts : NTU „KHPY”, Myshkol'ts.tekhn.un-t. 2009. – 170 s.
5. Kostromyn P.A. *Ustoychyvoe razvytye predpnyatyya v uslovyakh modernyzatsyy ekonomiky* // *Ekonomika y sovremenny menedzhment: teoriya y praktika: sb. st. po mater. XXIV mezhdunar. nach.-prakt. konf.* – Novosybyrsk: SybAK, 2013.

6. Pererva P.G.. *Modelyuvannya stratehichnoyi polityky marketynhu konkurentospromozhnosti na zasadakh benchmarkinhu* / P. H. Pererva, N.P.Tkachova // *Ekonomichni nauky : zb. nauk. prats'*. Ser. : *Ekonomika ta menedzhment*. – Lutsk : LNTU, 2012. – Vyp. 9 (34), ch. 2. – S. 10–23.

7. Pererva P.G.. *Antykryzovi instrumenty staloho rozvytku pidpryyemstva: innovatsiyna, investytsiyna ta marketynhova polityka* / P.G.Pererva, A.V.Kosenko, O.P.Kosenko // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI"* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*. – Kharkiv : NTU "KHPI". – 2012. – № 25. – S. 100-106.

8. Pererva P.G.. *Bankrot-stvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykryzovoho upravlinnya* / P.G.Pererva, T.O.Kobyelyeva, V.L.Tovazhnyans'kyu // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI"* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*. – Kharkiv : NTU "KHPI". – 2015. – № 59 (1168). – S. 148-152.

9. Pererva P.G.. *Formuvannya konyunktury rynku elektrotekhnichnoyi produktsiyi* / P.H. Pererva, T.O.Kobyelyeva, N.P.Tkachova // *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. *Problemy ekonomiky ta upravlinnya*. – 2015. – № 815. – S. 118–125.

10. Poberezhna N.M. *Vyznachennya efektyvnosti vykorystannya vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva* [Tekst] / P.G.Pererva, N.M.Poberezhna // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. – 2012. – №2. – S. 191-198.

11. Savenkova O.N. *Analyz finansovoho sostoyannya predpryyatya* / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KHPI"* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2002. – № 11-2. –S. 118-121.

12. Tkachov M.M. *Rynok kontrafaktoyi produktsiyi v systemi neformalnoyi ekonomiky* / M. M. Tkachov // *Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KHPI»* : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*. – Kharkiv : NTU «KHPI», 2013. – № 22 (995). – S. 89–95

13. Shvydanenko H.O. *Suchasna tekhnolohiya diahmostyky finansovo-ekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstva : monohrafiya* / H.O. Shvydanenko, O.I.Oleksyk. – K. : Vyd-vo KNEU, 2002. – 144 s.

14. Shypulina YU.S. *Mekhanizm upravlinnya potentsialom innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv: monohrafiya* / za red. k.e.n., dotsenta YU.S.Shypulinoyi. - Sumy: TOV «DD Papirus», 2012.–458 s.

15. *Ekonomyka y upravlenye ynnovatsyomnoy deyatel'nostyu* / Pod red. prof. Perervy P.H., prof. Voronovskoho H.K., prof. Mekhovycha S.A., prof. Pohorelova N.Y. – Kharkov: NTU «KHPI», 2009. – 1203 s.

Надійшло (received) 13.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика - антикризові інструменти сталого розвитку підприємства / П.Г.Перерва // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 78-82 . Бібліогр. 15 назв. – ISSN 2519-4461.

Инновационная, инвестиционная и маркетинговая политика - антикризисные инструменты устойчивого развития предприятия / П.Г.Перерва // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 78-82 . Библиогр.: 15 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovation, investment and marketing policy - anti-crisis tools for sustainable development of the enterprise / P.G.Pererva // *B Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences)*. – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 78-82 . Bibliogr.: 15 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; e-mail: 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

УДК 657

*Н.Ю. МАРДУС, О.О.ФАЛЬЧЕНКО, С.В. БРІК***ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ**

У статті акцентована увага на проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення підприємств готельно-ресторанної справи і використання інформаційно-аналітичної бази в управлінні економічної діяльності суб'єктів господарювання даної галузі. Розглянуто основні перспективи розвитку підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи, виявлено основні аспекти, що необхідно дослідити з метою побудови обліково-економічного забезпечення і впровадження ефективного механізму управління фінансово-економічною діяльністю підприємств готельної і рестораної справи.

Ключові слова: облік, аналіз, обліково-аналітичне забезпечення, готельна справа, рестораної справа, суб'єкт господарювання.

В статье акцентировано внимание на проблемах формирования учетно-аналитического обеспечения предприятий гостинично-ресторанного бизнеса и использования информационно-аналитической базы в управлении экономической деятельностью субъектов хозяйствования данной отрасли. Рассмотрены основные перспективы развития предприятий (учреждений) гостинично-ресторанного бизнеса, выявлены основные аспекты, которые необходимо исследовать с целью построения учетно-экономического обеспечения и внедрение эффективного механизма управления финансово-экономической деятельностью предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: учет, анализ, учетно-аналитическое обеспечение, гостиничный бизнес, ресторанный бизнес, субъект хозяйствования.

The article focuses attention on the problems of formation of accounting and analytical support for the enterprises of hotel and restaurant business and the use of information and analytical base in managing economic activity of economic entities of this industry. International experience shows that the necessary prerequisite for the active and successful promotion of this industry on the domestic market is the integration processes in the European space, which requires the development of modern infrastructure. Accounting and analytical provision of hospitality services is one of the most important management mechanisms that enable to objectively assess the level of economic activity of enterprises (establishments) of hotel and restaurant business and confirm their economic security. The main perspectives of the development of enterprises (establishments) of the hotel and restaurant business are considered, the main aspects that need to be investigated for the purpose of building the accounting and economic support and the introduction of an effective mechanism for managing the financial and economic activities of the hotel and restaurant business are revealed. In the process of studying accounting and analytical support for the management of financial and economic security of hotels, a number of tasks were identified that covered this mechanism. The necessity of gradual introduction into the accounting and analytical activities of the enterprise elements of management accounting, taking into account international standards and progressive experience regarding modern approaches to the formation of financial results, is substantiated.

Keywords: accounting, analysis, accounting and analytical support, hotel business, restaurant business, business entity.

Вступ. Готельно-ресторанна справа є однією з високорентабельних галузей світової економіки, яка нині є провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Сьогодні готельно-ресторанна справа формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності.

Міжнародний досвід свідчить, що необхідно передумовою активного та успішного просування цієї галузі на вітчизняний ринок є інтеграційні процеси у європейський простір, що вимагає розвитку сучасної інфраструктура.

Харківська область має тісні економічні та наукові контакти з багатьма країнами світу, збільшуються інвестиції в економіку Харківської області в цілому та її туристичну галузь, зокрема. Моніторинг розвитку підприємницьких структур різних форм власності дає змогу зробити висновки: що потреби Харківської області в плані розвитку готельно-ресторанних послуг задовольняються не в повному обсязі. У зв'язку з цим зростає потреба в послугах готельно-ресторанного комплексу, який повинен відповідати міжнародним стандартам якості. Зокрема, у Харківській області близько 200 готелів та засобів розміщення та кількість їх зростає, що породжує попит на висококваліфікованих фахівців з готельно-ресторанної справи, що здатні забезпечувати рівень обслуговування на рівні міжнародних стандартів [1].

Відомо, однією з умов успішної перспективи вступу України до ЄС є відповідність прийнятим міжнародним стандартам і критеріям Всесвітньої туристської організації системи ООН (UNWTO), застосовуваним в готельному бізнесі, тобто в тій сфері, де безпосередньо взаємодіють

підприємці готельно-ресторанної справи. У відповідності до міжнародних стандартів з метою ефективного обслуговування у готелях впроваджується система якісного обслуговування, яка відповідає стандартам ISO 9000, і отримання сертифікату відповідності її вимогам – це умова позиціонування на ринку готельного підприємства.

Успішний розвиток підприємств індустрії гостинності безпосередньо пов'язаний з підготовкою кваліфікованих фахівців з готельно-ресторанної справи та обліково-аналітичним забезпеченням цього процесу.

Так, обліково-аналітичне забезпечення послуг гостинності є одним з найважливіших механізмів управління, що дають можливість об'єктивно оцінити рівень економічної діяльності підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи і підтвердити їх економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методичні й організаційні основи обліково-аналітичного забезпечення процесу управління розробляли такі наковці як Бутинець Ф. Ф., Буряк П. Ю., Галузіна С. М., Кірейцев Г. Г., Лень В. С., Петрук О. М., Палій В. Ф., Пушкар М. С., Пархоменко О. В., Сопко В. В., Дикань В.Л., Гнилицька Л.В. та інші. Проте, незважаючи на численність наукових праць, залишається недостатньо дослідженою проблемою формування обліково-аналітичного забезпечення підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи України і управління

нею. З початком економічних трансформацій прибутковість закладів готельного і ресторанного господарств стала основною метою діяльності підприємств, досягти якої, працюючи на обмеженому сегменті споживчого ринку, що обумовлений низьким рівнем життя українців. Вплив зовнішніх факторів призвів до того, що більше половини підприємств ресторанного господарства в Україні є збитковими. Українським рестораторам доводиться враховувати національні нюанси - низьку купівельну спроможність більшої частини населення, відсутність налагодженої системи постачання, дефіцит висококваліфікованого персоналу.

Тому формування обліково-аналітичної інформації і ефективне управління інформаційно-аналітичною базою може стати дієвим механізмом стабілізації внутрішнього середовища суб'єктів господарювання готельної і ресторанної справи, що дасть змогу економічного використання ресурсів, мінімізації витрат, зростання прибутковості та платоспроможності.

Метою дослідження є дослідження й обґрунтування основних аспектів формування та використання обліково-аналітичного забезпечення підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи.

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. Створення сучасної індустрії готельно-ресторанної справи неможливо без підприємств (закладів) готельного й ресторанного господарства, які сприяють задоволенню таких першочергових потреб користувачів, як проживання й харчування.

Сучасний стан і тенденції розвитку готельної індустрії країни можна охарактеризувати наступними положеннями:

1. Досягнення готельної індустрії України є дуже скромними на тлі загальносвітової тенденції неухильного зростання, процвітання і розвитку даної сфери діяльності.

2. Основний готельний фонд країни не відповідає міжнародним стандартам.

3. Високо комфортабельні готелі в Харківській області і в Україні загалом введені в експлуатацію за участю іноземних компаній, що дозволило істотно скоротити дефіцит готелів високого класу для багатой клієнтури. Вартість розміщення в цих готелях порівнянна з вартістю розміщення в найбільших столицях світу. Проте, середня наповнюваність невеликих готелів складає 95-100%, а рентабельність бізнесу 30-40%. Стабільний попит на послуги такого типу, незначна конкуренція в ніші, а також порівняно невеликі витрати на будівництво такого готелю дозволяє стверджувати, що невеличкі готелі є надзвичайно перспективними для інвестора в Україні. Привабливими сегментами для інвестування спеціалісти також називають "придорожні" готелі (кемпінги, мотелі), готелі-санаторії тощо.

В той же час ресторанне господарство також займає важливе місце у реалізації соціально-економічних задач. Його основним призначенням є забезпечення населення кулінарною продукцією та організація високого рівня обслуговування відповідно до його потреб.

Готельно-ресторанний бізнес є однією з найдинамічніших та високоприбуткових галузей світової економіки, джерелом створення нових робочих місць та генератором зайнятості населення. Надаючи послуги гостинності, передусім розміщення та харчування, підприємства готельно-ресторанної сфери виконують не тільки важливу соціально-економічну роль, а й репутаційну функцію.

Так зміст обліково-аналітичного забезпечення, в частині управління економічною діяльністю суб'єктів господарювання зокрема, визначається низкою факторів, серед яких галузеві особливості діяльності підприємства, організаційно-правова форма функціонування, обсяг і ступінь диверсифікації фінансово-господарської діяльності, інші об'єктивні та суб'єктивні фактори [2].

Обліково-аналітична система – це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку, для економічного аналізу використовує облікову та позаоблікову інформацію. Система обліково-аналітичного забезпечення управління фінансово-економічною безпекою готелів є складовою загальної системи управління, що визначає групу споживачів та їх інформаційні потреби.

В процесі дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління фінансово-економічною безпекою готелів можна визначити низку завдань, що охоплює цей механізм:

1) діагностика фінансово-господарського стану підприємства з метою упередження його фінансових ризиків;

2) оцінка стану та рівня економічної безпеки власного підприємства, надійності потенційних партнерів підприємства;

3) оцінка стану безпеки й визначення стратегії діяльності на ринку потенційних і реальних конкурентів;

4) збереження та примноження ресурсного потенціалу підприємства, раціонального й ефективного його використання;

5) прийняття управлінських рішень щодо доцільності діяльності з урахуванням виявлених загроз і небезпек;

6) максимально повне інформаційне забезпечення системи економічної безпеки підприємства в цілому, її окремих функціональних підрозділів;

7) сприяння гармонізації інтересів підприємства в цілому (як юридичної особи) та окремих співробітників (як фізичних осіб) з метою мінімізації внутрішніх загроз тощо [3, с. 72].

Для раціонального обліково-аналітичного забезпечення управління фінансово-економічною безпекою готелів необхідно враховувати інтереси різних користувачів інформації; розробляти політику та концепції інформаційної безпеки; створювати корпоративний стандарт забезпечення інформаційної безпеки готелю; частину інформації захищати до категорії обмеженого доступу та стежити за експлуатацією технічних заходів захисту інформації [4, с. 127]. Становлення України як

сучасної європейської держави, її інтеграція у світову економіку у тому числі пов'язані зі здатністю підприємств галузі забезпечити високий рівень якості та комфорту, задовольнити найрізноманітніші запити відвідувачів.

З метою розробки практичних рекомендацій з їх удосконалення, а саме проаналізувати стан забезпечення обліку, аудиту та аналізу з метою його вдосконалення; забезпечити постійне формування й обґрунтування рішень щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, реалізації запропонованих заходів, які сприятимуть підвищенню рівня управлінських рішень щодо отримання прибутку. Для отримання більш деталізованих облікових даних, необхідно поступове впровадження в обліково-аналітичну діяльність підприємства елементів управлінського обліку, з врахуванням міжнародних стандартів і прогресивного досвіду щодо сучасних підходів до формування фінансових результатів [5].

Взявши до уваги особливості інформаційних потреб керівництва підприємств, пропонується формувати обліково-аналітичне забезпечення управління витратами шляхом проходження таких етапів.

Етап 1. Визначити цілі та завдання, для вирішення яких впроваджується обліково-аналітичне забезпечення управління витратами. Їх необхідно узгодити із загальними цілями господарювання та стратегією розвитку малого підприємства, а також із завданнями системи управління, вирішення яких і потребує додаткової обліково-аналітичної інформації.

Етап 2. Виробити нормативно-правове забезпечення для організації та функціонування управлінського обліку. Внести зміни до Наказу про облікову політику щодо використання управлінського обліку.

Етап 3. Визначити коло користувачів обліково-аналітичної інформації, яку надаватиме управлінський облік, та необхідний обсяг показників-індикаторів, з огляду на наявні інформаційні запити управління.

Етап 4. Оцінити наявні трудові та фінансові ресурси, які необхідні для функціонування управлінського обліку, для підготовки аналітичних даних і складання внутрішньої управлінської звітності.

Етап 5. Співвіднести потенційні адміністративні витрати на впровадження додаткової підсистеми управлінського обліку й очікувані економічні вигоди від наявності додаткової обліково-аналітичної інформації.

Етап 6. Визначити джерела отримання необхідних первинних даних для ведення управлінського обліку та складання внутрішньої звітності.

Етап 7. Організувати підсистему управлінського обліку в підрозділі «Бухгалтерія», створити посаду бухгалтера-аналітика і прийняти на неї досвідченого фахівця з управлінського обліку. Переглянути посадові інструкції наявних працівників бухгалтерії на предмет додавання функціональних обов'язків ведення управлінського обліку.

Етап 8. Призначити відповідальних за надання керівництву обліково-аналітичної інформації, затвердити форми внутрішньої звітності, за якими буде подаватися така інформація, встановити терміни її надання.

Етап 9. Функціонування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами. Підготовка облікової та аналітичної інформації у встановлені терміни за формами управлінської звітності та надання її внутрішнім користувачам для прийняття керівних рішень щодо витрат.

Нині ринок готельно-ресторанних послуг в Україні доволі диверсифікований і представлений різноманітними типами та видами підприємств розміщення та харчування – від вищої категорії до бюджетного варіанта, від міжнародних брендів до закладів з виключно місцевою специфікою. Втім, подальша модернізація багатьох об'єктів готельно-ресторанного господарства, підвищення якості та запровадження міжнародних стандартів обслуговування все ще залишаються серед першочергових завдань реформування галузі [6].

Так, формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною діяльністю підприємств готельно-ресторанної справи здійснюється у ряд етапів з урахуванням специфіки діяльності суб'єкту господарювання, економічності підходів до створення обліково-аналітичного забезпечення у сукупності з використанням прогресивних підходів.

Висновки. Підприємства готельної і ресторанної справи представляють матеріальну основу туристичної галузі і несуть в собі величезний потенціал для сталого доходу в державний бюджет. Ефективний розвиток підприємств готельного господарства є стратегічно важливим напрямком для туризму, що потребує обліково-аналітичного супроводу з боку висококваліфікованих фахівців в галузі готельно-ресторанної індустрії.

Таким чином, можна стверджувати, що основною задачею обліково-аналітичного забезпечення підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи є адаптація до потреб ринку, оцінка фінансового стану та економічна безпека.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу є також найактивнішими провайдерми інноваційних технологій у виробничу, облікову, сервісну діяльність та управлінський процес. Це стосується як застосування обліково-аналітичних автоматизованих систем управління, формування інноваційних стратегій розвитку, моделей роботи з персоналом та споживачами тощо.

Список літератури

1. *Євтушенко Н.* Дослідження рекреаційно-туристичного потенціалу Харківської області в контексті євроінтеграції / *Н.Євтушенко.* - Режим доступу : http://tourlib.net/statii_ukr/evtushenko.htm. - Дата звертання : 10 жовтня 2017.
2. *Олійник Т.Ю.* Обліково-аналітичне управління фінансово-економічною безпекою готелів / *Т.Ю. Олійник* // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2015. Вип. 3 (33)- С. 210-223.
3. *Гнилицька Л.В.* Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / *Л.В. Гнилицька* // Вісник Східно-українського нац. ун-ту ім. В.Даля. – 2011. – № 3 (157), Ч. 2.
4. *Іванченко Н.О.* Інформаційна складова економічної безпеки підприємства та її значення для забезпечення стійкого розвитку національної економіки / *Н.О. Іванченко* // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 3. – С. 124-128.
5. *Мардус Н.Ю.* Питання інформаційного забезпечення обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів / *Н.Ю. Мардус, А.О. Шкарлат* // International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part III, April 29, 2016. Tbilisi: SSOTU. 316 pages. – С.228-231.

6. Курган Н. В. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на малих підприємствах України / Н. В. Курган, А. Ю. Кіпренко // Управління розвитком, № 2 (184), 2016. – С. 6-11.

References (transliterated)

1. Yevtushenko N. *Doslidzhennia rekreatsiino-turystychnoho potentsialu Kharkivskoi oblasti v konteksti yevrointehratsii* [Investigation of recreation and tourism potential of Kharkiv region in the context of European integration]. Available at: http://tourlib.net/statti_ukr/yevtushenko.htm (accessed 10.10.2017)
2. Oliianyk T.Iu. *Oblikovo-analitychne upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu hoteliv* [Accounting and analytical management of financial and economic safety of hotels]. Zhytomyr, Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis, 2015, no.3 (33), pp. 210-223.
3. Hnylytska L.V. *Oblikovo-analitychna informatsiia yak vyznachalniy chynnyk zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky sub'iektiv hospodariuvannia* [Accounting and analytical information as a determinant of economic security of economic entities]. Severodonetsk, Herald of the East-Ukrainian nation. un-th them V.Dala, 2011, no.3 (157), pp. 210-223

4. Ivanchenko N.O. *Informatsiina skladova ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva ta yii znachennia dlia zabezpechennia stitkoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [Information component of economic security of the enterprise and its importance for ensuring sustainable development of the national economy]. Kiev, Strategy of development of Ukraine, 2011, no.3, pp. 124.128.

5. Mardus N.Iu., Shkarlat A.O. *Pytannia informatsiinoho zabezpechennia obliku, audytu i analizu finansovykh rezultativ* [Question of information support of accounting, audit and analysis of financial results] Tbilisi, SSOTU., 2016. 316 p.
6. Kurhan N. V., Kiprenko A. Iu. *Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy na malykh pidpryiemstvakh Ukrainy* / [Formation of accounting and analytical support for cost management at small enterprises of Ukraine]. Kharkov, Development Management, 2016, no. 2 (184), p. 6-11.

Надійшла (received) 13.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Обліково-аналітичне забезпечення підприємств готельно-ресторанної справи / Н.Ю. Мардус, О.О. Фальченко, С.В. Брік // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 83-86 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Учетно-аналитическое обеспечение предприятий гостинично-ресторанного дела / Н.Ю. Мардус, А.А. Фальченко, С.В. Брик // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 83-86 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

Accounting and analytical support of enterprises of hotel and restaurant business / N.U. Mardus, O.O. Falchenko, S.V. Brick // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 83-86 . Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мардус Наталія Юріївна - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел : (050)955-83-65, e-mail: Nat_ua@ukr.net.

Мардус Наталия Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел: (050)955-83-65, e-mail: Nat_ua@ukr.net.

Mardus Nataliia - Candidate of Economics Sciences (Ph. D), Associate Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel.: (050)955-83-65, e-mail: Nat_ua@ukr.net.

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 .

Брік Світлана Володимирівна - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел.: (050)917-62-59, e-mail:

Брик Светлана Владимировна - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономического анализа и учета, тел: (050)917-62-59, e-mail:

Brik Svetlana - Candidate of Economics Sciences (Ph. D), Associate Professor, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Associate Professor of Economic Analysis and Accounting, tel.: (050)917-62-59, e-mail:

УДК 330.341

Т. О. ПОГОРЕЛОВА**ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

У статті розглянуто стан та тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України. Висвітлено проблеми, які гальмують активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств. Визначено заходи щодо активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Ключові слова: промислові підприємства, інноваційна діяльність, інноваційна активність, державна підтримка, фінансування, інноваційний потенціал, економічний механізм стимулювання.

В статье рассмотрено состояние и тенденции развития инновационной деятельности промышленных предприятий Украины. Освещены проблемы, которые тормозят активизацию инновационной деятельности промышленных предприятий. Определены меры по активизации инновационной деятельности промышленных предприятий Украины.

Ключевые слова: промышленные предприятия, инновационная деятельность, инновационная активность, государственная поддержка, финансирование, инновационный потенциал, экономический механизм стимулирования.

The activation of innovation activity is an important prerequisite for the country's economic development. However, the lack of effective incentives for innovation and state support for high-tech enterprises indicates that conditions and environment for innovative entrepreneurship in Ukraine have not been created. The introduction of effective incentives for the activation of innovative activities in industrial enterprises becomes a priority task of the state's economic policy. It is undeniable that the innovative activity of enterprises is today the object of combining intellectual, financial, material and other processes of investing resources in order to increase efficiency. In the article the state and tendencies of development of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine are considered. The problems that inhibit the activation of innovative activity of industrial enterprises are highlighted. Measures to activate innovative activities of industrial enterprises of Ukraine are determined.

Keywords: industrial enterprises, innovative activities, innovation activity, state support, financing, innovation potential, economic mechanism of stimulating.

Вступ. У сучасних умовах загострюється конкурентна боротьба між промисловими підприємствами, вирішальним фактором успішності якої є підвищення інноваційної активності товаровиробників. Зміни в економіці України вимагають підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Конкурентних переваг будь-якого підприємства досягають завдяки впровадженню інновацій - нового або значно поліпшеного продукту або процесу, нового організаційного методу, нової технології. Проте відсутність дієвих стимулів до інноваційної діяльності та державної підтримки промислових підприємств свідчить про те, що належних умов та середовища для інноваційного підприємництва в Україні так і не створено. Питома вага високо - та середньотехнологічних галузей у промисловості України залишається набагато нижчою, ніж у розвинутих країнах Західної Європи. Упровадження дієвих стимулів для активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах стає пріоритетним завданням економічної політики держави. Інноваційний розвиток вітчизняних промислових підприємств стає актуальним завданням, вирішення якого дозволить забезпечити економічне зростання країни.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Мета дослідження полягає в оцінці стану інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, виявленні проблем, які гальмують активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств та визначенні напрямів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств досить ґрунтовно висвітлені у працях відомих

вітчизняних учених, таких як: В.М. Гесць, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, Є.В. Лазарева, Л.В. Лебедева, І. Павленко, В.Ю. Семиноженко, Л.І. Федулова та ін. Особлива увага в працях цих авторів приділена проблемам розвитку інноваційної діяльності та впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах. Однак, деякі питання потребують подальшого опрацювання. Запровадження інноваційного розвитку промислових підприємств вимагає відповідного нормативно-правового забезпечення, комплексної державно-регіональної програми підтримки інноваційного розвитку, конкретних шляхів подолання факторів, що гальмують активізацію інноваційної діяльності. Практично поза увагою залишається також такий ключовий фактор інноваційного розвитку, як сучасні інформаційні технології.

Викладення основного матеріалу дослідження. Україна має неабиякий природний, промисловий, технологічний і науковий потенціал, однак детермінанти її конкурентних переваг ще не достатньо розвинені. Наслідком цього є низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю.

Зарубіжні компанії надають великого значення вкладенню коштів в інноваційну діяльність, яка дає вагомий економічний ефект, особливо через підвищення ступеня конкурентоспроможності їх продукції. Однак всупереч закономірностям розвитку ринкової економіки індустріальних країн, де спостерігається стрімке зростання інноваційної активності, українська сучасність в області розвитку інновацій залишає бажати кращого.

На сьогодні однією з обов'язкових умов подальшого розвитку економіки України є інноваційна діяльність у сфері виробництва. Активізація економічних процесів визначає перехід підприємств на інноваційний тип розвитку, що дозволяє забезпечити стійке

функціонування підприємства за рахунок ефективного використання власних потенційних можливостей, підвищення зростання продуктивності виробничих ресурсів, зосередження зусиль по розвитку сфери науки і техніки.

Стан інноваційної діяльності в Україні не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії. Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У 2016 році інноваційною діяльністю в промисловості займалися 834 підприємства (18,9% до загальної кількості промислових підприємств).

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській, Тернопільській, Миколаївській, Запорізькій, Івано-Франківській, Одеській, Житомирській, Львівській, Чернівецькій, Херсонській областях та м. Києві; у розрізі видів економічної діяльності – на підприємствах з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, коксу та продуктів нафтоперероблення.

Протягом 2016 року на інновації підприємства витратили 23,2 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 19,8 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,4 млрд. грн., на придбання існуючих знань від інших підприємств або організацій – 0,1 млрд. грн. та 0,9 млрд. грн. – на іншу інноваційну діяльність (уключаючи проектування, навчання, маркетинг та іншу відповідну діяльність (інші витрати).

Найбільше коштів витрачено підприємствами Дніпропетровської, Харківської, Вінницької областей та м. Києва; серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва, добування природного газу, виробництва харчових продуктів, машин та устаткування, виробництва автотранспортних засобів.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 22036,0 млн. грн. (або 94,9% загального обсягу витрат на інновації).

У 2016 році 88,1% інноваційно активних промислових підприємств впроваджували інновації (або 16,6% обстежених промислових). Ними було впроваджено 4139 інноваційних видів продукції, з яких 978 – нових виключно для ринку, 3161 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 1305 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо, з яких 22,3% нових для ринку. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Запорізької, Львівської, Харківської, Дніпропетровської областей та м. Києва; за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, харчових продуктів, металургійного виробництва.

Головними причинами уповільнення розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств України є: неспроможність держави в її нинішньому структурно-функціональному, нормативно-правовому, культурно-ідеологічному та кадровому стані визначитися зі стратегією інноваційних економічних перетворень; недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, ігнорування вимог законодавства або призупинення дії тих статей законів, які стосуються фінансування і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності; недосконалість практичного застосування національного законодавства з питань захисту інтелектуальної власності; неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю; недостатній рівень фінансування державної науково-технічної та інноваційної політики та його неефективне використання.

Спроможність суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності передбачає використання науково-інноваційного потенціалу, яким володіє держава. Визнання його рівня залежить не тільки від чисельності науковців країни та кількості установ, у яких вони працюють, а й насамперед від обсягів новітніх знань, технологій, дослідних та конструкторських розробок, новітніх зразків техніки, речовин, матеріалів та ін., які вони поширюють. Науково-інноваційний потенціал визначає: інтенсивність і характер структурних змін у промисловому комплексі (скорочення застарілих, сировинномістких та енергоємних виробництв, розвиток високотехнологічних видів діяльності); прогресивність технологічного оснащення промислового комплексу країни, його спрямованість на ресурсозберігальні економічно ефективні технології; підвищення рівня рентабельності та продуктивності праці у промисловому виробництві, зростання показників фондоозброєності та фондовіддачі; активізацію ролі промислового комплексу країни на міжнародній арені з експорту та впровадження інновацій. Застосування науково-інноваційного потенціалу в промисловому комплексі сприяє удосконаленню організаційної структури підприємства та зміцненню їх корпоративних зв'язків, створенню інноваційних продуктів нематеріального характеру (ідеї, ноу-хау, кваліфікація, патенти, проекти, інформація), яких потребує світовий ринок.

Для активізації інноваційної діяльності підприємств потрібні належні кошти. На жаль, держава виділяє лише 1-2% від загального обсягу необхідних коштів, внаслідок чого основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств.

Серед чинників, які стримують розвиток інноваційних процесів на промислових підприємствах, необхідно зазначити такі: недостатність власних та запозичених коштів підприємств для впровадження інноваційної продукції; недосконалість чинного законодавства стосовно фінансування інноваційних програм та податкового стимулювання; неналежна участь державних та регіональних органів щодо керівництва, координації та контролю робіт із впровадження інноваційних проектів; не врахування на державному та регіональному рівні позитивного

зарубіжного досвіду щодо пільгового оподаткування та довгострокового пільгового кредитування проектів.

В Україні доцільно впровадити комплексний підхід із подолання інвестиційних перешкод, що гальмують спрямування до використання надбань інтеграційних процесів. До інвестиційних перешкод належать: високий ризик інноваційної діяльності; тривалий термін розробки та окупності інновацій; незначна частка витрат на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів.

Концепція інноваційного розвитку промислових підприємств України має бути спрямована на реалізацію стратегічних національних пріоритетів та програм – підвищення добробуту населення, соціально-економічного розвитку регіонів, розвитку науки й освіти, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни. Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити головне завдання – сформувати самодостатню, цілісну інноваційну систему, здатну до розширеного відтворення та саморозвитку на принципах збалансованості. З цього випливає, що основним принципом інноваційного розвитку промислових підприємств України є формування механізму, збалансованого в нерозривній системі використання та відтворення багатогранних ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів.

Структура цілісної системи інноваційного розвитку промислових підприємств має охоплювати такі елементи та підсистеми: підсистему нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектору; підсистему обґрунтування та відбору пріоритетних напрямів, формування та реалізації інноваційних проектів регіонального та державного значення; підсистему довгострокового прогнозування, стратегічного планування й керування інвестиційним розвитком промислового сектору; регіональні центри інформаційно-аналітичної діяльності й маркетингових досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішніх ринків промислової продукції тощо. Виходячи з вищезазначеного, підтримка та регулювання збалансованого сталого розвитку інноваційної діяльності всіх суб'єктів промислових відносин полягає у вирішенні таких завдань: законодавчо створити умови для пришвидшеного розвитку інноваційно-активних економічних зон промислового сектору; запровадити систему податкових пільг, яка буде стимулювати залучення капіталу в промисловість; сформувати середньострокові регіональні програми сталого соціально-економічного розвитку інноваційно-активних економічних зон; здійснювати моніторинг стану інноваційно-активних економічних зон; забезпечити баланс загальнодержавних та регіональних інтересів у інноваційній сфері промислового сектору.

Для промислових підприємств доцільно враховувати наступні рекомендації: під час розроблення концептуальної моделі інноваційного розвитку промислових підприємств слід дотримуватись балансу інтересів населення, бізнесу й екологічних пріоритетів конкретного регіону, що й визначає генеральну мету концепції; основним принципом інноваційного розвитку промислових підприємств України має бути формування

механізму, збалансованого в нерозривній системі використання та відтворення ресурсів, який забезпечує взаємоузгоджений рух відповідно до головних стратегічних напрямів; необхідно інтенсивно розвивати інноваційну інфраструктуру за рахунок визначення об'єктів, які створюються за підтримки місцевої влади; потрібно виділяти в межах промислового кластера підприємства - лідери, які можуть стати локомотивом сектору регіону, а також сприятимуть зростанню інвестиційної привабливості підприємств, їх конкурентоспроможності. Це водночас додасть нового імпульсу інноваційній діяльності в умовах динамічних цільових напрямів для галузей промислового сектору. Отже, інноваційна діяльність промислових підприємств, з одного боку, потребує значних капіталовкладень, а з іншого – ефективної системи нормативно-правового забезпечення інноваційного розвитку промислового сектору.

Висновки. За результатами дослідження інноваційної діяльності промислових підприємств визначено умови, необхідні для впровадження інноваційних продуктів на промислових підприємствах України: посилення участі державних і регіональних органів у координації та контролі робіт промислових підприємств з підвищенням обсягів фінансування інноваційних програм; збільшення промисловими підприємствами в структурі впровадження інноваційних видів продукції частки нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів; активізація впровадження нових форм маркетингової стратегії відносно виходу на зовнішні ринки власних видів інноваційної продукції.

Для стимулювання інноваційної діяльності у промисловій галузі необхідні: мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків для підприємств, які розвиваються; удосконалення амортизаційної політики); розширення джерел фінансування; тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом; активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки; розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням процентної ставки.

Для успішного реформування вітчизняної промисловості Україні доцільно приєднатися до процесу створення глобальних мереж інноваційної діяльності, серед яких провідне місце займають Європейська бізнес-мережа (Europeanbusiness network – EBN) і мережа інноваційних центрів (Innovation Relay Centers – IRC).

Основні зусилля вітчизняних компаній слід направити на розширення не тільки внутрішнього українського ринку, а й світових ринків, на збільшення своєї частки на цих ринках за рахунок виробництва конкурентоспроможної продукції, що можливе лише на інноваційній платформі.

Список літератури

1. Захарін С.В. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств / С.В. Захарін // Фінанси України. – №1. – 2004. – С. 13.
2. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308с.

3. Лебедева Л.В. Сучасна інноваційна політика держави в Україні: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс] / Л.В. Лебедева // Ефективна економіка. – 2014. – №1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
4. Погорелова Т.О. Инновационные процессы на предприятиях / Т.О. Погорелова, Т.М. Шередега // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». - 2008. - № 55(1). - С.104-105.
5. Погорелова Т.О. Инновационная культура современного предприятия / Т.О. Погорелова, О.І. Колотюк, А.С. Шевченко // Вісник нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 65 (1107). – С. 86-90.
6. Погорелова Т.О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці персоналу підприємства / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. - Х. : НТУ «ХПІ». - 2016.- № 27(1199).- С.17-21.
7. Романчик Т.В. Аналіз стану інноваційної активності економіки України [Текст] / Т.В. Романчик // Бізнес-інформ. – 2014. – №5. – С. 111-115.
8. Барташевська Ю.М. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України [Текст] // Ю.М. Барташевська // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту / Сер.: Екон. науки. – 2014. – С. 15–17.
9. Безручко О.О. Основні проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66560.doc.htm
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Hryn'ov A.V. *Innovacijnyj rozvytok promyslovyx pidpryjemstv: koncepcija, metodolohija, stratehične upravlinnja* – Xarkiv: VD «INŽEK», 2003. – 308p.
3. Lebedeva L.V. *Sučasna innovacijna polityka deržavy v Ukrajinі: problemy ta perspektyvy reformuvannja* [Elektronnyj resurs] / L.V. Lebedeva // Efektivna ekonomika. – 2014. – № 1. – Režym dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
4. Pohorjelova T.O. *Ynnovacyonnye processy na predpryjatjjax* / T.O. Pohorjelova, T.M. Šeredeha // Visnyk Nacional'noho texničnogo univertsytetu "Xarkivs'kyj politexničnyj instytut". Zbirnyk naukovyx prac'. Tematyčnyj vypusk: Texničnyj prohres i efektyvnist' vyrobnyctva. – Xarkiv : NTU «XPI». - 2008. - № 55(1). - P. 104-105.
5. Pohorjelova T.O. *Innovacijna kul'tura sučasnoho pidpryjemstva* / T.O. Pohorjelova, O.I. Kolotjuk, A.S. Ševčenko // Visnyk nac. texn. un-tu "XPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Texničnyj prohres ta efektyvnist' vyrobnyctva. – Xarkiv : NTU "XPI". – 2014. – № 65 (1107). – P. 86-90.
6. Pohorjelova T.O. *Analiz faktoriv, jaki vplyvajut' na efektyvnist' pracі personalu pidpryjemstva* / T.O. Pohorjelova // Visnyk Nacional'noho texničnogo univertsytetu «XPI». Zbirnyk naukovyx prac'. Serija: Texničnyj prohres ta efektyvnist' vyrobnyctva. - Xarkiv : NTU «XPI».- 2016.- № 27(1199).- P. 17-21.
7. Romančyk T.V. *Analiz stanu innovacijnoji aktyvnosti ekonomiky Ukrajinu* [Tekst] / T.V. Romančyk // Biznes-inform. – 2014. – №5. – P. 111-115.
8. Bartaševs'ka Ju.M. *Analiz innovacijnoho rozvytku mašynobuduвання Ukrajinu* [Tekst] // Ju.M. Bartaševs'ka // Nauk. visn. Xerson. derž. un-tu / Ser.: Ekon. nauky. – 2014. – P. 15–17.
9. Bezručko O.O. *Osnovni problemy innovacijnoho rozvytku promyslovyx pidpryjemstv Ukrajinu* / [Elektronnyj resurs]. – Režym dostupu: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66560.doc.htm
10. *Deržavna služba statystyky Ukrajinu* [Elektronnyj resurs]. – Režym dostupu: www.ukrstat.gov.ua.

References (transliterated)

1. Zaxarin S.V. *Aktyvizacija innovacijnoji dijal'nosti promyslovyx pidpryjemstv* / S.V. Zaxarin // Finansy Ukrajinu. – № 1. – 2004. – P. 13.

Надійшла (received) 13.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Інноваційна діяльність підприємств: проблеми та напрями їх вирішення / Т. О. Погорелова // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 87-90 . Бібліогр. 10 назв. – ISSN 2519-4461.

Инновационная деятельность предприятий: проблемы и направления их решения / Т. А. Погорелова // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 87-90 . Библиогр.: 10 названий. – ISSN 2519-4461.

Innovative activity of enterprises: problems and directions of their solution / Т. А. Pogorelova // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 87-90 . Bibliogr.: 10 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

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

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

УДК 338.48

О.М. КІТЧЕНКО, С. Е. КУЧІНА**АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРОСУВАННЯ ІМІДЖУ БРЕНДУ**

У статті розглядаються питання пов'язані з перспективами використання інтернет-брендингу, як одного з напрямів маркетингових комунікацій. Досліджується та ідентифікується поняття брендингу, його різновидів. Особлива увага приділяється розгляду поняття ко-брендингу. Описуються особливості застосування антибрендингу та надаються приклади його використання. Наголошується на необхідності розкрутки бренду з використанням можливостей Інтернет.

Ключові слова: брендинг, ко-брендинг, антибрендинг, Інтернет, маркетинг, маркетинг відносин, споживачі.

В статье рассмотрены вопросы связанные с перспективами использования интернет-брендинга, как одного из направлений маркетинговых коммуникаций. Исследуется и идентифицируется понятие брендинга, его разновидности. Особенное внимание уделяется рассмотрению понятия ко-брендинг. Описываются особенности использования антибрендинга и приводятся примеры его использования. Делается акцент на необходимости раскрутки бренда с использованием возможностей Интернет.

Ключевые слова: брендинг, ко-брендинг, антибрендинг, Интернет, маркетинг, маркетинг отношений, потребители.

The article discusses issues related to the prospects of using Internet branding as one of the areas of marketing communications. The methods of brand promotion in different spheres of business are described. The concept of branding and its varieties is explored and identified. Particular attention is paid to the concept of co-branding, its features and principles of implementation. Attention is paid to new areas of brand promotion: touch branding, aroma branding, audio-branding. Features of using anti-branding are described and examples of its use are given. The concept of social responsibility of enterprises for the created products is considered. Examples of the concept of social responsibility in the modern world are given. The emphasis is on the need to promote the brand using the Internet, which is an effective condition for the promotion of the brand. The advantages and disadvantages of Internet branding are given.

Keywords: branding, co-branding, anti-branding, Internet, marketing, relationship marketing, consumers.

Вступ. У сучасному маркетинговому комплексі поняттю просування іміджу бренду приділяється усе більше уваги. Мова йде про подальший розвиток бренду за рахунок залучення у процес брендингу нових цільових груп (розвиток бренду вшир) та придання бренду додаткових смислів (вглиб). Програма бренд-менеджменту у цьому випадку повинна розвиватися у наступних вимірах – функціональному (опис практичної корисності продукту), соціальному (можливість ідентифікувати себе з певною соціальною групою), ментальному (показує, як бренд впливає на людей з метою формування нових цінностей), духовному (показує, як бренд впливає на особисті відчуття споживача). В останні роки скоротилася значимість матеріально-споживчого виміру бренду за рахунок застосування сучасних технік, які застосовуються у процесі брендингу та бренд-менеджменту.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Більшою мірою теорія і практика приділяє увагу процесу управління брендом і його функціональними складовими, принципам і методам, роботі зі створення ключових характеристик (наприклад, індивідуальність бренду). Ці теми висвітлюються в роботах класиків бренд-менеджменту і брендингу, таких як Д. Аакер, Дж. Капферером, К. Лейн Келлер, Т. Гедом, Е. Райсом Дж. Траутом та ін. Проте, в дослідній та методичній літературі досі немає системної чіткості відносно повного керівництва по роботі з брендом, тому виникає необхідність висвітлення найбільш інтересних та актуальних методик. Метою роботи є загальний огляд і аналіз існуючих методів, конкретних технік, які повинні застосовуватися у

процесі брендингу та бренд-менеджменту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Просування бренду на ринку - це комплекс заходів, які спрямовані на впізнаваність бренду, пошук цільової аудиторії і розкрутку торгової марки, яка у вигідному світлі покаже значимість бренду і переваги перед конкурентами[1]. У своєму прагненні досягти максимального впливу на споживчі аудиторії і встановити з ними міцний емоційний зв'язок власники брендів комплексно використовують всі напрямки комунікаційної діяльності, включаючи спонсорство, акції, організацію виставок, а також внутрішні комунікації, повідомлення в Інтернеті та інших медіаносіях. Такий інтегрований підхід об'єднує всі засоби комунікацій і дозволяє направляти цільовим аудиторіям узгоджені маркетингові повідомлення, що формують єдиний образ бренду на ринку.

Але починати слід з ідентифікаційного брендингу. При всьому різноманітті він може бути поділений на такі напрямки: природа, споруди, люди. Звісно для кожного напрямку є свої додаткові лінії, наприклад, природа – жива та нежива, в свою чергу жива природа поділяється на флору та фауну і т.д. Однак, технологічно задача полягає у тому, щоб в одному чи декількох глобальних напрямках для назви чи символічного ідентифікатора компанії або товару повинні бути обрані об'єкти (букви, цифри, звуки), з якими бренд буде органічно ідентифікуватися, тобто розташовуватися у своєму тематичному просторі. При обранні ідентифікаційних образів для бренду необхідно ретельно проаналізувати бреди, які вже існують на тому ж сегменті ринку. Це дозволяє уникати дублювання, враховувати помилки конкурентів,

наштовхує на оригінальні ідеї. Але, на практиці цей шлях тільки тих компаній, які спроможні реалізувати стратегію лідера ринку. Для усіх інших, особливо для новачків залишається «бренд – вампіризм». Тобто більш прагматичним для маси учасників ринку слід признати не стільки «пошук чудової назви», скільки створення широкого контексту бренду з застосуванням максимального набору прогресивних технологій брендингу та бренд-менеджменту.

Особливу увагу заслуговує застосування ко-брендингу. Ко-брендинг - спільне розміщення на продуктах фірмових знаків і просування брендів господарюючих партнерів, що дозволяє реалізувати переваги партнерства: надати клієнтам додаткові блага і комфорт їх придбання, а партнерам по ко-брендингу в зв'язку з цим - наблизитися до клієнта, збільшити лояльну аудиторію, обсяги продажів. Ко-брендинг - засіб взаємної реклами фірм, чий товари і послуги зручно для клієнта поєднуються при покупці і споживанні[2]. Спершу ко-брендинг застосовувався як партнерська програма між банком-емітентом платіжних карт та комерційною організацією. Це сприяло утворенню лояльного ставлення споживачів до обох компаній та дало можливість отримувати додаткові переваги – знижки, компенсації та ін. Згодом спектр ко-брендингу розширився за рахунок таких галузей як авіапідприємства, телекомунікаційні компанії, ресторани, готелі, підприємства охорони здоров'я. Зараз більш чверті всіх міжнародних кредитних карт є ко-брендинговими картами і їхня кількість постійно збільшується. Найбільш цікавим у соціальному плані є формат ко-брендингової кредитної карти, яка прив'язана до певної благодійної організації. Компанія, що випускає ці карти повинна переводити гроші цій організації за кожну з них. Ці картки також називають – благодійні карти. Цінним фактором для її власника є те, що здійснюючи операцію за соєю картою, він кожний раз підтримує відповідні благодійні проекти.

Треба звернути увагу, що у теперішній час, сучасний ко-брендинг ступив далеко за межі пластикових карт. Сьогодні ко-брендинг активно застосовується при продажі одягу, годинників, аксесуарів. Розповсюджені варіанти ко-брендування торгових марок з відомими особистостями. Практика дозволяє сформулювати принципи реалізації успішного ко-брендингового проекту[3]: ко-брендування здійснюється між не конкурентами та брендами; ко-брендування - це об'єднання і підкреслення сильних сторін партнерських брендів; ко-брендування має передбачати значний перетин складів цільових аудиторій.

Ребрендинг – повне або часткове оновлення стандартів візуальної ідентифікації бренду в поєднанні зі зміною правил, що регламентують його життєдіяльність [3]. Ребрендинг застосовується для зниження лояльності споживачів до вже існуючого бренду чи збереження та збільшення рівня лояльності у нових соціально-економічних умовах. Ребрендинг слід проводити у випадках коли

змінюється місія, корпоративна філософія, відбуваються зміни пріоритетних цільових груп компанії, виникають принципово нові товари. В залежності від причин за яких виникла необхідність застосування ребрендингу, він може включати такі етапи, як ренеймінг та рестайлінг. Ренеймінг – це зміна імені бренду. Він може бути застосований, коли змінюється вектор розвитку бренду, змінюються стратегічні задачі компанії. Тоді логічними будуть і зміни у неймінгу. Ренеймінг здійснюється за таких причин: продаж-покупка компанії, розширення бізнесу, осучаснення марки. Рестайлінг – це зміна зовнішнього вигляду бренду. В першу чергу, це звісно зміна логотипу, елементів фірмового стилю та рекламних матеріалів. Важно розуміти, що рестайлінг – це максимально наочне донесення до цільової аудиторії змін, які відбулися в ідеології бренду. Ребрендинг - це складний і неоднозначний процес, тому вдаючись до нього потрібно чітко уявляти яку віддачу необхідно отримати. В іншому випадку ребрендинг може не виправдати покладені на нього надії і гроші будуть витрачені на нього дарма.

Більшість рекламних та PR-методів просування товарів працюють у комунікаційній зоні двох з п'яти органів почуттів – зір та слух. До теперішнього часу склалося добре артикульований напрямок – аутобрендинг. Це комплекс інструментів звуком підтримки бренду. Він складається з наступних складових [3]:

- 1) музикальний логотип;
- 2) іміджева музикальна композиція;
- 3) джінгл;
- 4) фонові музика;
- 5) аудіореклама;
- 6) корпоративний гімн;
- 7) ситуаційний музикальний твір (наприклад, до свята)

Зараз розвивається напрямок сенсорного брендингу, де можна спостерігати аромабрендинг (ароматизація приміщення та продуктів) та тактильний брендинг (текстурування та фактурування упакування, фірмової промодукції). Ароматичний сенсорний брендинг масово взяли на озброєння підприємства готельного типу, торгові зали. Наприклад, у Франції найрізноманітніші магазини вже ароматизують торговельні зали: ювелірна мережа Agatha, ексклюзивні бутики Colette і навіть гіпермаркети, наприклад, Carrefour. Паскаль Шарльє (Pascal Charlier), президент компанії Parfum Indigo, сказав: «Через те, що в наші дні неможливо вгадати, як будуть поводитися споживачі, роздрібні оператори роблять всі, щоб завоювати покупця. Вони оформляють вітрини, наймають декораторів для створення привабливого інтер'єра. «Магазинний аромат» – це лише частина цієї стратегії» [4, 5].

На сучасному ринку виникає явище антибрендингу. Це, по-перше, розглядалося як боротьба з брендами, які втратили свою актуальність, але на сучасному етапі розглядається ширше. Можна стверджувати, що антибрендинг – це негативна

реакція на бренд та технології боротьби з ним. Це відторгнення існуючого бренду на рівні свідомості, дії, які закреслюють позитивний імідж товару та послаблюють позитивну репутацію брендової компанії. Антибрендингом слід вважати також творчі знахідки, які виконані з використанням відомих брендів і розташовані у вигляді жартів в мережі Інтернет. Позитивний ефект антибрендингу існує коли за допомогою креативних засобів брендингу передбачається повернути товари, навколо яких склалося сильне поле звикання - непомічання – відторгнення, з фонового поля назад у «головні герої». Непоганим прикладом використання позитивного соціально-економічного антибрендингу є фейкові веб-ресурси.

Зазначимо, що один з важливіших контекстів сучасності – соціальна відповідальність підприємства за створені продукти. Сьогодні соціальна відповідальність – невід’ємна складова та значна частина бренду. Зараз у рамках соціально відповідального маркетингу чітко визначилася концепція маркетингу партнерських відносин. Ян Х. Гордон говорив, що «головний актив компанії – саме партнерські відношення, а не товари, устаткування чи навіть не інтелектуальний потенціал співробітників, патенти та ноу-хау»[6]. Концепція партнерських відносин складається з таких постулатів: для споживача створюється нова споживча цінність, яка потім розподіляється виробником та споживачем; індивідуальні споживачі приймають участь у визначенні той цінності, які вони хочуть отримати; компанія повинна будувати свій бізнес-процес, комунікації, технології та підготовку персоналу керуючись саме споживчою цінністю, яку хоче отримати споживач.

Наприклад, концепцію маркетингу партнерських відносин застосовує відомий виробник меблів – компанія ІКЕА. Свою соціальну відповідальність компанія декларує як допомогу зростанню добробуту громадян за допомогою надання можливості недорого та цікаво поліпшити свій побут. Рушійні сили бренду ІКЕА – низькі ціни, демократизм та творчий дизайн [3]. Наприкінці 1990-х років була розроблена концепція маркетингу збуту [7], згідно якої, існує нагальна потреба зв’язку компанії з соціальною подією, явищем для взаємної вигоди сторін. Концепція маркетингу подій розвиває маркетинг партнерських відносин та орієнтована на побудову методами спонсорства бренду з «людським обличчям». Концепція пропонує правила соціально відповідальної поведінки, серед яких треба виділити [7]: єдине «поле сприйняття» корпоративного бренду та соціальної програми; простий та зрозумілий механізм мотивації вступу до соціальної програми; керівництво корпорації є лояльним до соціальної програми; тривалі терміни проведення кампанії по позиціонуванню корпоративної соціальної відповідальності і вимір досягнутих результатів.

Але зараз треба звернути увагу на те, що поняття «соціальна відповідальність» придбало формалізований характер, великі світові компанії почали публікувати не тільки фінансові звіти, а і

соціальні. Найбільш розповсюдженими є: GRI (має три складові – економіка підприємства, його соціальна та екологічна практика), AA 1000 (упорядкування соціальних ініціатив компанії та підвищення їх ефективності), SA 8000 (висвітлює трудові відносини, встановлює міру відповідальності роботодавця у галузі умов праці), ISO 14000 (соціальна відповідність корпорації до виконання екологічних вимог).

Розкрутка бренду через Інтернет (Інтернет-брендинг), що вміщує в себе створення офіційного сайту, залучення аудиторії з соціальних мереж, сьогодні стає все найбільш поширеною практикою. Всесвітня енциклопедія "Вікіпедія" надає наступне трактування даного поняття: "Інтернет-брендинг" (від англ. Internet branding або e-branding) – це відносно новий для країн СНД маркетинговий термін, який охоплює весь комплекс заходів, пов’язаних зі створенням і просуванням нового або вже існуючого бренду в Інтернет-мережі [8]. На думку І. Успенського, Інтернет-брендинг – це теорія і методологія організації маркетингу в гіпермедійному середовищі [9]. Тоді постає питання, чи спасе цей метод просування брендингу у Сеті? Це питання є «яблуком роздору» у світі сільової реклами. Деякі автори (Томас Кеглер, Пол Доулінг, Бред Тейлор і ін.) вважають, що це не кращий засіб просування бренду, бо подолати онлайнвий шум практично неможливо, а у ньому проводити брендинг дуже важко. Але інші маркетингологи [10, 11] вважають, що це перспективні технології просування в інформаційному середовищі за допомогою використання різних засобів, що надаються всесвітньою павутиною. Слід зауважити, що, згідно з даними Київського міжнародного інституту соціології, навесні 2017 року 63% дорослого населення України були користувачами мережі Інтернет. Найбільш популярним є вихід у Інтернет через домашній стаціонарний комп’ютер або ноутбук, це 54%, хоча сьогодні вже 42% дорослого населення в Україні хоч раз на місяць користуються Інтернетом на мобільних пристроях. Частка користувачів Інтернет серед людей 18-39 років в Україні сягнула 91% [12].

Таким чином, актуальність Інтернет-брендингу є зрозумілою та необхідною умовою ефективного просування торговельної марки. На основі цього можна виділити переваги і недоліки Інтернет-брендингу для українських підприємств [9]. До переваг слід віднести: комунікаційні можливості; низька вартість; виміркованість; оперативність; технологічність.

До недоліків можна віднести особливості аудиторії, різну ефективність та наявність співтовариств.

Висновки. Не викликає сумнівів необхідність активного просування в свідомості цільових груп споживачів графічного і смислового образу (бренду). Для цього необхідно використовувати ідентифікаційний брендинг, ко-брендинг, ребрендинг, аудіальний та сенсорний брендинг, антибрендинг, брендинг соціально відповідальної поведінки,

розкрутку за допомогою Інтернет (створення офіційного сайту, залучення аудиторії з соціальних мереж).

Список літератури.

1. *Брендинг : учеб. пособие* / А. А. Иванов. – Комсомольск-на-Амуре : ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2013. – 74 с.
2. *Маркетинг. Большой толковый словарь* / Под ред. А.П. Панкрухина. М.: Омега-Л, 2008. С.72.
3. *Реклама и связи с общественностью* : Имидж, репутация, бренд : Учеб. пособие для студентов вузов / А.Н. Чумаков. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2017. – 159 с.
4. *Окландер Т.О.* Інноваційні методи впливу на споживачів: аромаркетинг / Т.О. Окландер // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – №3. – Т.2. – С. 97-10
5. http://www.advesti.ru/publish/psiholog/200405_struktur
6. *Гордон Ян Х.* Маркетинг партнерских отношений: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 379 с.
7. *Прингл Х., Томпсон М.* Энергия торговой марки. /Пер. с англ. под ред. И.В.Крылова. - СПб.: Питер, 2001. - 288 с.
8. *Internet branding* : material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii [Electronic resource]. – Access mode : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-брендинг>.
9. *Uspenskiy I.* Internet-marketing : uchebnik / I. Uspenskiy. – SPb. : Izd-vo SPGUEiF, 2003. – 197 p.
10. *Ladik S.* Pervye shagi v internet-brandinge / S. Ladik // *Marketing i reklama*. – 2011. – No. 1 (173). – P. 69–73.
11. *Shtanski N.* E-branding: novye tekhnologii dlya prodvizheniya v seti Internet [Electronic resource] / N. Shtanski // *Diplomaticheskii vestnik Pridnestrovyia*. – 2012. – No. 8. – Access mode : <http://vestnik.mfa-pmr.org/index.php?newsid=197>.
12. <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1&t=5>

References (transliterated):

1. *Brendynh : ucheb. posobyie* / A. A. Yvanov. – Komsomolsk-na-Amure : FHBOU VPO «KNAHTU», 2013. – 74 p.
2. *Marketynh. Bolshoi tolkovui slovar* / Pod red A.P. Pankrukhyna. M.: Omeha-L, 2008. p.72.
3. *Reklama y svyazy s obshchestvennostiu* : Ymydzh, reputatsiya, brend : Ucheb. posobyie dlia studentov vuzov / A.N. Chumakov. – 2-e yzd., yspr. y dop. – M.: Yzdatelstvo «Aspekt Press», 2017. – 159 p.
4. *Oklander T.O.* Innovatsiini metody vplyvu na spozhyvachiv: aromamarketynh / T.O. Oklander // *Marketynh i menedzhment innovatsii*. – 2011. – №3. – Т.2. – р. 97-10
5. http://www.advesti.ru/publish/psiholog/200405_struktur
6. *Hordon Yan Kh.* *Marketynh partnerskykh otnoshenyi*: Per. s anhl. — SPb.: Pyter, 2001. — 379 p.
7. *Prynhl Kh., Tompson M.* *Enerhyia torhovoii marky*. /Per. s anhl. pod red. Y.V.Krylova. - SPb.: Pyter, 2001. - 288 p.
8. *Internet branding* : material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii [Electronic resource]. – Access mode : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-брендинг>.
9. *Uspenskiy I.* *Internet-marketing : uchebnik* / I. Uspenskiy. – SPb. : Izd-vo SPGUEiF, 2003. – 197 p.
10. *Ladik S.* *Pervye shagi v internet-brandinge* / S. Ladik // *Marketing i reklama*. – 2011. – No. 1 (173). – P. 69–73.
11. *Shtanski N.* *E-branding: novye tekhnologii dlya prodvizheniya v seti Internet* [Electronic resource] / N. Shtanski // *Diplomaticheskii vestnik Pridnestrovyia*. – 2012. – No. 8. – Access mode : <http://vestnik.mfa-pmr.org/index.php?newsid=197>.
12. <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1&t=5>

Надійшла (received) 14.10.2017

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Аналіз методів просування іміджу бренду / О. М. Кітченко, С. Е. Кучіна // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 91-94 . Бібліогр. 12 назв. – ISSN 2519-4461.

Анализ методов продвижения имиджа бренда / Е. Н. Китченко, С. Э. Кучина // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 91-94 . Библиогр.: 12 названий. – ISSN 2519-4461.

Analysis of methods for promoting the brand image / О. М. Kitchenko, S. E. Kuchina// Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 91-94 . Bibliogr.: 12 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Кітченко Олена Миколаївна - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; тел.: (050) 595-95-25; e-mail: lenakitchenko@gmail.com.

Китченко Елена Николаевна - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; тел.: (050) 595-95-25; e-mail: lenakitchenko@gmail.com.

Kitchenko Olena Mukolaivna - Ph. D., Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing, tel.: (050) 595-95-25; e-mail: lenakitchenko@gmail.com.

Кучіна Світлана Едуардівна - кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу; тел.: (098) 236-40-91; e-mail: s.e.kuchina@gmail.com.

Кучина Светлана Эдуардовна - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры экономики и маркетинга; тел.: (098) 236-40-91; e-mail: s.e.kuchina@gmail.com.

Kuchina Svitlana Eduardivna - Ph. D., Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Economics and Marketing, tel.: (098) 236-40-91; e-mail: s.e.kuchina@gmail.com.

УДК 338.48:338.46

А. С. КОЛЕСНІЧЕНКО**ОРГАНІЗАЦІО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ**

Розкрито специфіку технології роботи готелів, визначено її складові через побудову гостьового циклу в контексті розвитку індустрії гостинності, систематизовано організаційні засади процесу надання готельних послуг, відповідно до етапів гостьового циклу, з урахуванням основних принципів формування технологічних ланцюгів, що сприятиме удосконаленню організаційно-технологічної структури та вирішенню актуальних завдань підвищення ефективності функціонування цієї сфери обслуговування.

Ключові слова: технологічний (гостьовий) цикл, організація технологічних ланцюгів, принципи побудови гостьового циклу

Раскрыта специфика технологии работы гостиниц, определены ее составляющие путем построения гостевого цикла в контексте развития индустрии гостеприимства, систематизированы организационные основы процесса предоставления гостиничных услуг, в соответствии с этапами гостевого цикла, а также с учетом основных принципов формирования технологических цепей, что будет способствовать совершенствованию организационно-технологической структуры и решению актуальных задач повышения эффективности функционирования этой сферы обслуживания.

Ключевые слова: технологический (гостевой) цикл, организация технологических цепей, принципы построения гостевого цикла

The processes of globalization and integration that are characterise the global hotel industry have been discussed as reflected points in the creation of large corporations and hotel chains. It is claimed that these trends are becoming one of the most widely used hotel management tools used in world practice. In turn, this requires the use of the latest organizational and technological techniques to ensure the dynamic development of each particular hotel and the entire industry as a whole. The is determined the essence of the components of the technology of hotels functioning through the construction of the guest cycle in the context of the development of the hospitality industry. The are systemized the organizational principles of the structure of the process of providing hotel services in accordance with the stages of the guest cycle, taking into account the main principles of the technological chains. That circumstances will facilitate the improvement of the organizational and technological basis and for the formulation of actual tasks improving the efficiency of this service sector.

Keywords: technological (guest) cycle, organization of technological circuits, principles of constructing a guest cycle

Вступ. Становлення інституту гостинності налічує багаторічну історію, беручи своє коріння ще з часів середньовіччя. Еволюційні кроки розвитку сприяли перетворенню початкових безіменних місць для притулку й ночівлі проїжджаючих у масштабну ієрархічну систему готельної індустрії, яку ми можемо спостерігати в сьогоднішній картині світу. Стійка тенденція до зростання показників діяльності економічних агентів, які надають готельні послуги, що продовжується протягом останніх десятиріч, обумовлена численними чинниками сучасного бізнес-середовища. Серед них: інтернаціоналізація бізнесу, яка розширює кордони ділових подорожей, динамічне зростання середньосвітового рівня економічного добробуту населення, що сприяє збільшенню споживчих витрат, спрямованих на задоволення «туристичних» потреб, модернізація транспортної інфраструктури, розвиток маркетингових технологій і рекламного ринку тощо [3].

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи

практичними завданнями. Процеси глобалізації та інтеграції, характерні для світової готельної індустрії, виражаються у створенні великих корпорацій і готельних ланцюгів. Це стає одним з найпоширеніших інструментів управління готельним господарством, які використовуються у світовій практиці [1]. В свою чергу, це вимагає використання новітніх організаційних і технологічних прийомів для забезпечення динамічного розвитку кожного конкретного готельного підприємства й всієї галузі в цілому.

Комфортабельний готель виконує найважливіші функції у сфері обслуговування туристів: забезпечує всіх клієнтів житлом та комплексом побутових, культурно-розважальних послуг, а також створює імідж країни у міжнародному співтоваристві [7, с. 244].

За основними показниками діяльності готелів України протягом останніх років лідерами залишаються регіони Львівської, Закарпатської та Одеської областей. Харківська область увійшла до п'ятірки найкращих лише за кількісними

параметрами щодо обслуговування приїжджих, зокрема, іноземних громадян, та обсягу штатного персоналу [8, с. 693-694].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Увага зарубіжних й вітчизняних науковців дедалі більше фокусується на аналізі й вирішенні проблем теорії та практики організації діяльності в галузі надання готельних послуг. Результати досліджень з цієї тематики висвітлено в роботах: М.В. Ариффуліна [1-2], І.М. Білецької [3], О.О. Вишневіцької [5], С.С. Галасюк [4], Н.І. Данько [5], Л.С. Морозової [1], Л.І. Нечаюк [6], А.Ю. Парфіненка [5], П.О. Подлепіна [5] та ін. При цьому, динамічний розвиток й глобальні трансформації у функціонуванні соціально-економічних систем залишають відкритими для подальшого дослідження питання відповідності готельного бізнесу важко прогнозованим ринковим умовам, з урахуванням специфіки його роботи.

Мета даної статті - провести аналіз організаційно-технологічної основи готельного господарства та сформулювати ключові прийоми та завдання побудови технологічного процесу надання готельних послуг на сучасному етапі становлення інституту гостинності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складені конкурентні умови, в яких функціонує вітчизняний готельний бізнес, що формуються під впливом розростання міжнародних готельних мереж, вимагають активної розробки механізмів щодо адаптації до трансформованих і нових інститутів, які з'являються на ринку обслуговування й надання послуг, та пошуку ефективних методів управління на макро- та макрорівні.

Відповідність якісним характеристикам готельного сервісу за встановленими критеріями, розробка принципів роботи готелів, необхідність прогнозування факторів мінливого зовнішнього середовища дозволяють розглядати процес надання готельної послуги як технологічний процес, що являє собою комплекс упорядкованих хронометрованих операцій, застосовуючи визначені методи та керуючись розробленими стандартами готельного обслуговування [5, с. 86].

Технологія обслуговування клієнтів готельного господарства характеризується циклічністю, під якою розуміють послідовне регуляторне повторення процесу надання гостю різних послуг з моменту його прибуття до остаточного від'їзду з готелю через сукупність операцій [6].

Технологічний цикл обслуговування представляє уніфікований стандартний обсяг послуг із певною послідовністю їх надання, яким планує скористатись клієнт і завдяки якому формується пропозиція засобу розміщення задля задоволення виявленого попиту. Головна ідея технології полягає в тому, що перелік послуг, рівень їх якості можуть бути варіативними, при цьому основні етапи надання традиційних послуг забезпечуються в певній послідовності [5, с. 87].

Тобто, створення кінцевого продукту у вигляді готельної послуги зі своїми особливими ознаками має власний технологічний цикл, який у практиці господарювання отримав назву «гостьовий цикл» (в перекл. з англ. - guest cycle) [5, с. 87]. Гостьовий цикл включає послідовність часових, інформаційних, кадрових, матеріальних витрат, спрямованих на обслуговування одного гостя.

Розкриття змісту гостьового циклу в контексті бізнес-процесів ґрунтується на трактуванні цієї категорії як поетапного розподілу бізнесової активності готелю, за допомогою якого відбувається ідентифікація фізично-комунікаційних контактів і фінансово-обмінних процедур між клієнтами та співробітниками готельного підприємства. Так, до технологічного алгоритму гостьового циклу, що описує дії, до яких залучається кожен гість, з моменту подачі заявки на розміщення й проживання до остаточного виїзду з готелю, можна включити чотири етапи:

- період до приїзду в готель (*Pre-Arrival*);
- прибуття клієнту в готель (*Arrival*);
- час перебування в готелі (*Occupancy*);
- виїзд з готелю (*Departure*) (рис. 1).

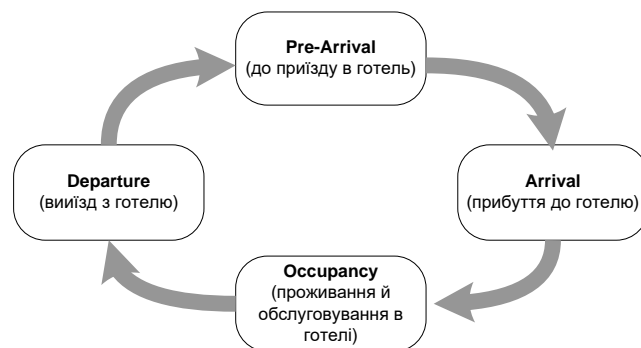


Рис. 1 - Гостьовий цикл надання готельної послуги

Таким чином, готельний цикл характеризується закінченою системою виробництва, яка має взаємопов'язані та взаємообумовлені складові.

Ефективний синтез зазначених компонентів формує виробничий процес надання послуг, виступає способом організації.

Організація виробництва готельних послуг містить такі компоненти:

- кадрова політика, що включає професійну підготовку персоналу;
- застосування засобів праці: машин, механізм, інструментів, споруд, приміщень тощо;
- використання предметів праці: матеріалів, сировини та інших видів ресурсів;
- споживання енергії: теплової, електричної, механічної, світлової;
- робота з інформаційною базою: науково-технічне, оперативно-виробниче, нормативно-правове забезпечення.

Технологія продукування готельної послуги представляє сукупність методів, прийомів, режимів роботи, послідовність процедур у поєднанні з використанням засобів, обладнання, матеріалів, інструментів та інших матеріальних, кадрових,

інформаційних ресурсів, необхідних для забезпечення безперебійного виконання готельного циклу. Координація технологічного циклу обслуговування клієнтів у готелях реалізується за допомогою організаційної функції.

Організація гостьового циклу в готелях належить до стандартних виробничих процедур у діяльності такого типу суб'єктів господарювання. При цьому, уніфікація конкретного набору й послідовності дій передбачає врахування специфіки окремої економічної одиниці відповідно до розмірів, організаційної структури, категорії належності за класифікаційними ознаками, орієнтації на визначений сегмент ринку тощо. Це обумовлює фактичне здійснення організації технологічних

процесів у готелях на принципах ідентифікації підприємств готельного господарства та їх внутрішніх структурно-функціональних елементів. Тобто, технічна й організаційно-економічна характеристика виробничого процесу підприємств гостинності визначається видом вироблених послуг, що продукуються, обсягом виробництва, типом і видом застосовуваних техніки й технології, рівнем спеціалізації тощо [6].

Комплекс операцій і процедур, які включаються до кожного етапу технологічного циклу, формують організаційну матрицю функціонування готелю в період перебування визначеного гостя у ньому (рис. 2).

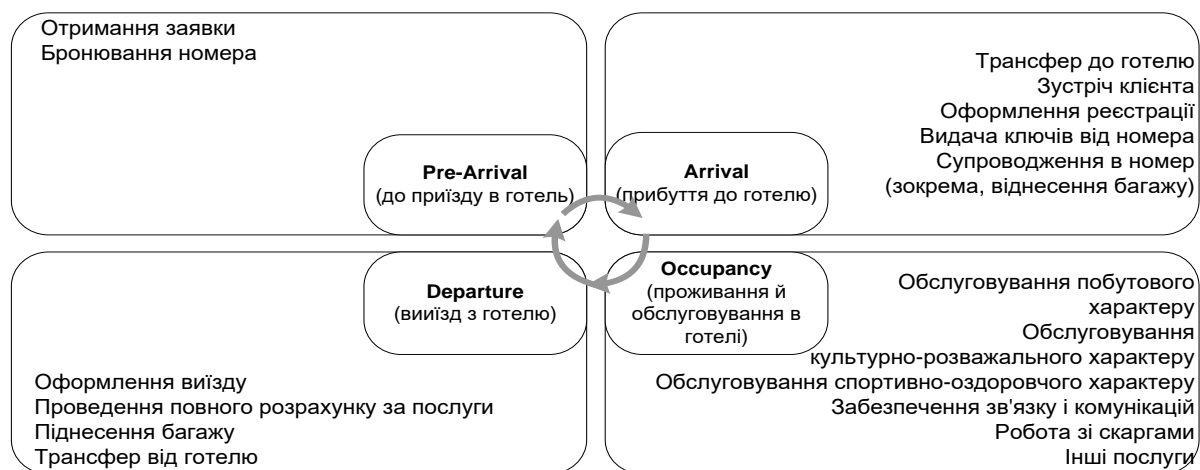


Рис. 2 - Організаційно-технологічні операції, які формують етапи гостьового циклу

Ключові підсистеми організації процесу надання готельних послуг представлені на рис. 3.

Кожна фаза гостьового циклу має супроводжуватися високоякісною організацією всіх служб і підсистем, які формують виробничий процес надання готельної послуги, та відповідати професійному обслуговуванню з урахуванням очікувань та побажань всіх типів споживачів.

Організація виробничого процесу надання послуг вимагає дотримання певних принципів, які мають складати основу управління технологічним ланцюгом й бути використаними у повсякденній практичній діяльності готелю. Головними з них виступають: спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоочність, безперервність, ритмічність, циклічність й комплексність, характеристика яких представлена в табл. 1.

Таким чином, систематизація організаційно-методичних засад побудови технологічного циклу надання готельних послуг, що ґрунтуються на дотриманні основних принципів виробничих процесів, сприяє оптимізації управління готелями шляхом створення підґрунтя для вирішення ключових завдань, серед яких слід виділити:

- регулярне забезпечення технологічних процесів та оснащення робочих місць;
- обґрунтування й прийняття виробничої програми, розробка й систематизація варіативного складу пропонованих послуг;
- раціональне використання виробничих потужностей, інформаційних, продовольчих і трудових ресурсів;
- надання стандартизованих послуг проживання як продукту готельного господарства;
- забезпечення дієвих механізмів і форм контролю за відповідністю якості послуг і продукції встановленим критеріям.

Висновки. Таким чином, розкрито сутність складових технологій роботи готелів через побудову гостьового циклу надання готельних послуг в контексті розвитку індустрії гостинності, систематизовано організаційні засади побудови структури технологічного процесу, відповідно до етапів гостьового циклу з урахуванням основних принципів технологічних ланцюгів, що сприятиме удосконаленню організаційно-технологічної бази та дозволить визначити основні шляхи вирішення актуальних завдань підвищення

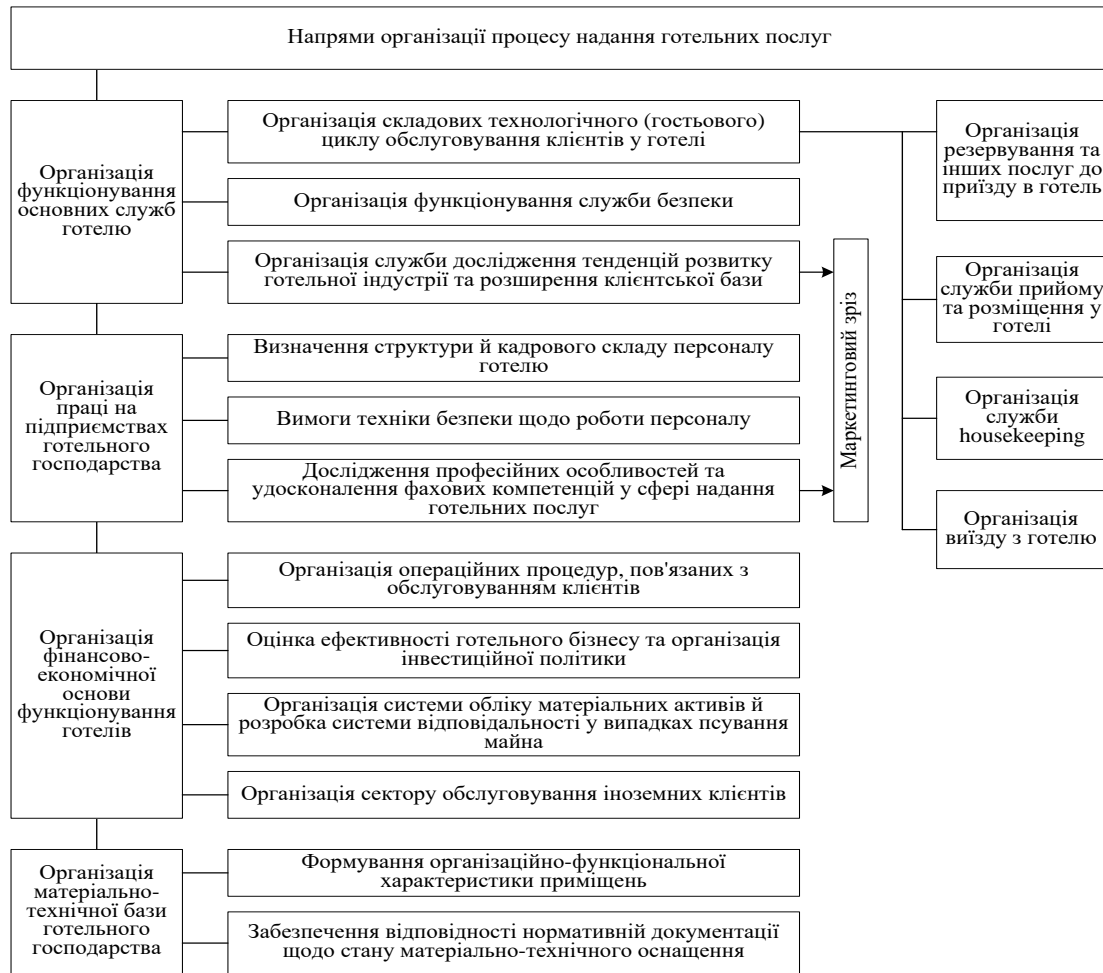


Рис. 3 - Організаційно-технологічні складові процесу надання готельних послуг

Таблиця 1 - Аналіз принципів організації технологічного циклу надання готельних послуг

Назва	Сутність принципу	Коефіцієнти розрахунку
1	2	3
Спеціалізація	Ґрунтується на необхідності використання специфічних підходів до використання обладнання, технології, сировини, матеріалів, фахівців, виготовлення послуг, диференційованих за напрямками споживання.	$K_{cn} = B_{cn} \div B_{zag}$, де K_{cn} - коефіцієнт спеціалізації; B_{cn} - виручка від реалізації послуг (продукції), вироблених на спеціалізованих робочих місцях; B_{zag} - загальна виручка готелю
Пропорційність	Передбачає дотримання визначеного співвідношення окремих структурних підрозділів в процесі їх функціонування, в результаті чого забезпечується відповідність їх пропускної спроможності, мінімізується вірогідність виникнення різного роду затримки, створюються умови для ритмічної роботи	$K_{np} = M_{min} \div M_{max}$, де K_{np} - коеф-т пропорційності; M_{min} - min пропускна спроможність щодо обслуговування споживачів структурних підрозділів; M_{max} - max пропускна спроможність щодо обслуговування споживачів структурних підрозділів
Паралельність	Виражається в одночасності здійснення виробничих процесів на різних стадіях у часі й просторі, за умови, що послідовність операцій не має принципового значення	$K_{par} = T_{rpar} \div T_{zag}$, де K_{par} - коефіцієнт паралельності; T_{rpar} - тривалість робіт, які виконуються паралельно; T_{zag} - загальна тривалість виробничого процесу, включаючи простої
Прямоточність	Означає забезпечення найкоротшого інтервалу між окремими етапами виробничого процесу, які формують технологічний цикл, з метою скорочення загальних часових витрат на виробництво й надання послуг	$K_{pryam} = D_{opt} \div D_{fakt}$, де K_{pryam} - коефіцієнт прямоточності; D_{opt} - оптимальна тривалість інтервалу між окремими етапами виробничого процесу; D_{fakt} - фактична тривалість інтервалу

Закінчення табл. 1

1	2	3
		між окремими етапами виробничого процесу
Безперервність	Передбачає економію часу через мінімізацію або повне усунення перерв, що обумовлює найефективніше використання обладнання, засобів праці й робочої сили	$K_{без} = T_{роб} \div T_{заг}$, де $K_{без}$ - коефіцієнт безперервності; $T_{роб}$ - тривалість робочого часу; $T_{заг}$ - загальна тривалість виробничого процесу, включаючи простої
Ритмічність	Виражається в рівномірному виготовленні продукції, наданні послуг в однакові проміжки часу на всіх етапах технологічних ланцюгів	$K_{ритм} = B_{ф} \div B_{пл}$, де $K_{ритм}$ - коефіцієнт ритмічності; $B_{ф}$ - фактична виручка за аналізований період в межах плану; $B_{пл}$ - запланований обсяг виручки

Примітка: складено автором на основі [6]

Список літератури

1. Арифудлін М. В. Генезис понять «готельна ланцюг» і «готельна мережа» / М. В. Арифудлін, Л. С. Морозова // Все про туризм: туристична бібліотека. –
2. Арифудлін М. В. Шляхи підвищення ефективності готельних послуг: монографія / М. В. Арифудлін. – М: МАТТР, 2010. – 180 с.
3. Білецька І. М. Національні особливості організації готельної справи у світовій індустрії гостинності / І. М. Білецька // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 1.
4. Галасюк С. С. Організаційно-економічні засади функціонування малих готелів: монографія / С. С. Галасюк, О. В. Шикіна. – Одеса: Атлант, 2015. – 281 с.
5. Данько Н. І. Основи готельно-ресторанної справи: навчальний посібник / Н. І. Данько, А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, О. О. Вишневецька [за заг. ред. А. Ю. Парфіненка]. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 288 с.
6. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: Менеджмент / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк [Навчальний посібник. 3-тє видання]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 344 с.
7. Романенко О. О. Стан та тенденції розвитку підприємств готельного господарства м. Києва / О. О. Романенко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 10. – С. 244-250.
8. Шикіна О. В. Аналіз стану розвитку готельного господарства Одеської області / О. В. Шикіна, Д. В. Дьяченко // Молодий вчений. – 2016. – № 11. – С. 693-697.

References (transliterated)

1. Arifulin M. V., Morozova L. S. *Genesis ponyat "gotelnyy lantsug" i*

"gotelna sprava" [The Genesis of the concepts of "hotel chain" and "hotel network"].

2. Arifulin M. V. *Shlyakhy pidvyshchennya efektyvnosti gotelnykh poslug: monografiya* [Ways to improve the efficiency of hotel services: a monograph]. Moskva, MATGR, 2010. 180 p.

3. Biletska I. M. *Natsionalni osoblyvosti organizatsiyi gotelnoyi spravy u svitiviy industriyi gostynnosti* [The national features of organization of hotel business in the global hospitality industry]. *Efektivna ekonomika: naukove fakhove vydannya*. 2015, no. 1.

4. Galasyuk S. S., Shykina O. V. *Organizatsiyno-ekonomichni zasady funktsionuvannya malych goteliv: monografiya* [Organizational and economic principles of functioning of small hotels: a monograph]. Odesa, Atlant, 2015. 281 p.

5. Danko N. I. *Osnovy gotelno-restorannoyi spravy: navchalnyy posibnyk* [The Basics of hotel and restaurant business: tutorial]. Kharkov, CHNU imeni V. N. Karazina, 2017. 288 p.

6. Nechayuk L. I. *Gotelno-restorannyi biznes: Menedzhment* [Hotel and restaurant business: Management]. Kyiv, Tsentru uchbovoyi literatury, 2009. 344 p.

7. Romanenko O. O. *Stan ta tendentsiyi rozvytku gotelnogo gospodarstva m. Kyiv* [The state and tendencies of the development of hotel enterprises in Kyiv]. *Naukoviy visnyk Akademiyi munitsipalnogo upravlinnya. Seriya: Ekonomika*. 2011, vol. 10, pp. 244-250.

8. Shykina O. V., Dyachenko D. V. *Analiz stanu rozvytku gotelnogo gospodarstva Odesskoyi oblasti* [Analysis of the development of the hotel industry in the Odessa region]. *Molodyy vchenyy*. 2016, no. 11, pp. 693-697.

Надійшла (received) 17.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Організаційно-технологічні засади процесу надання готельних послуг / А. С. Колесніченко // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 95-99 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Организационно-технологические основы процесса предоставления гостиничных услуг / А. С. Колесніченко // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 95-99 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

The organizational and technological fundamentals of the providing hotel services process / A. S. Kolesnichenko // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 95-99 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Колесніченко Анастасія Сергіївна - асистент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел. (099) 078-31-25; e-mail: anastasihipi@gmail.com.

Колесніченко Анастасія Сергеевна - асистент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел. (099) 078-31-25; e-mail: anastasihipi@gmail.com.

Kolesnichenko Anastasiia Sergeevna - assistant of Department of economic analysis and accounting of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov; tel.: (099) 078-31-25; e-mail: anastasihipi@gmail.com.

99

УДК 330.322

Л. С. ЛАРКА

ОБҐРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено особливості планування комплексу господарських рішень, що впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємства. Систематизовано комплекси рішень, що забезпечують цільовий рівень інвестиційної привабливості підприємства. Наведено вимоги до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Проаналізовано основні види інвестиційної привабливості. Показані цілі формування інвестиційної привабливості. Запропоновано критерії оцінювання ефективності рішень з підвищення ділової активності підприємства, підвищення прибутковості інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, оптимізації організаційної структури, удосконалення матеріально-технічного забезпечення, використання основних фондів тощо.

Ключові слова: комплекс рішень, інвестиційна привабливість, прибутковість, конкурентоспроможність, інноваційна політика, ділова активність.

Определены особенности планирования комплекса хозяйственных решений, которые влияют на уровень инвестиционной привлекательности предприятия. Систематизированы комплексы решений, которые обеспечивают целевой уровень инвестиционной привлекательности. Приведены требования к оцениванию инвестиционной привлекательности предприятия. Проанализированы основные виды инвестиционной привлекательности. Показаны цели формирования инвестиционной привлекательности. Предложены критерии оценивания эффективности решений по повышению деловой активности предприятия, повышению прибыльности инвестиционной деятельности, конкурентоспособности продукции предприятия, оптимизации организационной структуры, усовершенствования материально-технического снабжения, использования основных фондов и т.д.

Ключевые слова: комплекс решений, инвестиционная привлекательность, прибыльность, конкурентоспособность, инновационная политика, деловая активность.

Specific features of planning a complex of economic decisions that affect the level of investment attractiveness of the enterprise are determined. The purpose of the article is to formulate the main complexes of economic decisions influencing investment attractiveness on the basis of an analysis of the theoretical aspects of the company's investment attractiveness and to propose a methodical approach to justify their effectiveness. Complexes of solutions that provide the target level of investment attractiveness are systematized. It is determined that one of the most significant indicators that affect the investment attractiveness of an enterprise is the percentage of innovative products in its strategic business portfolio. The requirements for estimating the investment attractiveness of the enterprise are given. The main types of investment attractiveness are analyzed. The purposes of formation of investment appeal are shown. The criteria for assessing the effectiveness of decisions to improve the business activity of the enterprise, increase the profitability of investment activities, competitiveness of enterprise products, optimize the organizational structure, improve the material and technical supply, use fixed assets, etc.

Keywords: complex of solutions, investment attractiveness, profitability, competitiveness, innovation policy, business activity.

Вступ. При здійсненні господарської діяльності підприємство приймає безліч комплексів рішень. Усі вони, доповнюючи одне одного, впливають на рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. В свою чергу, одним з найвагоміших показників, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства, є відсоток інноваційної продукції в його стратегічному бізнес-портфелі. В сучасних ринкових умовах особа, що приймає рішення, розуміє необхідність активізації інноваційної діяльності підприємства як додаткової переваги на ринку. Скорочення життєвих циклів продукції під впливом науково-технічного прогресу також впливає на інноваційну активність підприємства. Спрямованість на впровадження інновацій у виробництво є причиною пошуку інвесторів, і саме в цій ситуації на перший план виходить значення інноваційної привабливості підприємства та, як наслідок, підвищення уваги до обґрунтування господарських рішень, що впливають на її формування.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Планування комплексу господарських рішень, що впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємства, повинно починатися з аналізу відповідності цього комплексу стратегії розвитку підприємства.

При дослідженні відповідності конкретних

інноваційних проектів стратегії розвитку підприємства доцільно здійснювати SMART-оцінювання цілей проектів. Також слід приділяти достатню увагу питанням дослідження рівня ризикованості бізнес-середовища підприємства та обґрунтуванню ставки дисконтування для визначення цільових показників прибутковості інноваційних та інвестиційних проектів: чистого дисконтованого доходу, індексу доходності, терміну окупності інвестицій та внутрішньої норми доходності [1].

Аналіз ризикованості бізнес-середовища підприємства доцільно проводити за допомогою ризик-аудиту. Від результатів проведення ризик-аудиту господарської діяльності підприємства, їх якості, раціональності й обґрунтованості в багатьох випадках залежать реальні можливості досягнення цілей організації, її ефективна діяльність. Звідси впливає необхідність розуміння основних процедур за етапами проведення ризик-аудиту [2].

Теоретичні аспекти інвестиційної привабливості на досить високому науковому рівні досліджені в роботах таких науковців, як Кобелев В. М. [3], Семенчук Л. І., Мороз С. О. [4], Рзаєв Г. І., Вакулова В. О. [5], Ситник О. В. [6], Лазоренко Т. В., Цветкова О. В. [7], Лівощко Т. В., Моргунова К. І. [8], Усов М. А. [9].

Аналіз публікацій цих науковців дозволяє

зробити висновок про те, що оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємства залишається актуальною темою для досліджень. В роботах значна увага приділена питанням інвестиційної привабливості промисловості України в стратегічному аспекті, класифікації видів інвестиційної привабливості, методичним підходам щодо її оцінювання, розглядаються аспекти управління інвестиційною привабливістю підприємства на міжнародному рівні.

Управлінський аспект інвестиційної привабливості підприємства розглядається як система економічних, фінансових та інших відносин, що виникають у процесі господарчої діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів [4].

Разом з тим, актуальним залишається дослідження з тематики, які саме комплекси господарських рішень підприємства впливають на рівень його інвестиційної привабливості.

Метою статті є систематизація господарських рішень підприємства, які забезпечують цільовий рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Постановка проблеми. Завданнями статті є формування комплексів господарських рішень, які підвищують інноваційну активність підприємства, визначення критеріїв для відбору оптимальної альтернативи рішень.

Матеріали досліджень. На рівень інвестиційної привабливості підприємства, в першу чергу, впливає його прибутковість. Основною метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства є створення оптимальних умов для вкладення фінансових та інших ресурсів, що забезпечують зростання доходів на вкладений капітал та розширення економічної діяльності.

Оцінка інвестиційної привабливості повинна відповідати наступним вимогам:

- використовувати показники фінансового аналізу, які дають можливість адекватно уявити фінансово-господарський стан підприємства;
- використовувати інформацію щодо оцінки фінансового стану (показники активів та джерел їх формування) та результативності діяльності підприємства (показники доходів, витрат та фінансових результатів);
- містити оптимальну кількість абсолютних, відносних та якісних показників оцінки, які взаємодоповнюють зазначені групи показників [5].

Огляд спеціальної літератури з питань фінансового та інвестиційного менеджменту дав змогу виділити наступні види інвестиційної привабливості.

За рівнями оцінки інвестиційної привабливості виділяють:

- інвестиційна привабливість макро- рівня (інвестиційна привабливість держави, регіону, галузі);
- інвестиційна привабливість мікро- рівня (інвестицій на привабливість сфери діяльності об'єкта інвестування, підприємства).

За факторами формування інвестиційної привабливості:

- абсолютна (інвестиційна привабливість при якій між об'єктом інвестування та інвестором не існує будь-яких перешкод);
- відносна (інвестиційна привабливість згідно якої між об'єктом інвестування та інвестором існують певні групи перешкод).

За періодом оцінки:

- перспективна (інвестиційна привабливість підприємства можлива у майбутніх періодах за умови дотримання певних умов);
- поточна (інвестиційна привабливість на даний момент часу (період оцінки));
- потенційна (передбачає оцінку інвестиційного потенціалу підприємства з метою прогнозування інвестиційної привабливості на майбутнє).

За специфікою галузі:

- інвестиційна привабливість машинобудівних, авіаційних, транспортних підприємств;
- інвестиційна привабливість будівельних компаній, торговельних підприємств [6].

В наведеній класифікації за ознакою «період оцінки» є дискусійним моментом виділення такого виду інвестиційної привабливості, як перспективна, оскільки ті ж саме ознаки присутні у потенційній інвестиційній привабливості.

Формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно для:

- забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості;
- структурної перебудови виробництва;
- створення необхідної сировинної бази для ефективного функціонування підприємств;
- вирішення соціальних проблем: інвестиції необхідні для забезпечення ефективного функціонування підприємств, їхнього стабільного стану й у зв'язку з цим вони використовуються для досягнення подальшого розширення і розвитку виробництва;
- відновлення основних виробничих фондів; підвищення технічного рівня праці і виробництва та ін.

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль інвестування – залучення максимально можливого обсягу інвестицій та підвищення інвестиційної привабливості об'єкта. Формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Підприємство також зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості: кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати

конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому [8].

Одним із пріоритетних напрямів державної інвестиційної політики України є підвищення інвестиційної привабливості підприємств, галузей та регіонів, а також проведення системних і комплексних заходів щодо стимулювання й залучення іноземного та вітчизняного капіталів. Проте, в умовах сьогодення інвестиційна привабливість регіонів, галузей та підприємств значно знизилась, причинно-наслідковим зв'язком даного процесу є вплив факторів фінансово-економічної кризи. Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств безпосередньо впливає на формування рівня розвитку галузі та регіону, що в свою чергу визначає темпи функціонування вітчизняного інвестиційного ринку, обсяги та джерела інвестиційних ресурсів.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливість модернізації на цій основі національної економіки [9].

Узагальнюючи наведені вище матеріали щодо формування та управління інвестиційною діяльністю підприємства, можна виділити наступні комплекси господарських рішень, які забезпечують цільовий рівень інвестиційної привабливості:

- комплекс рішень з підвищення ділової активності підприємства;
- комплекс рішень з підвищення прибутковості інвестиційної діяльності підприємства;
- комплекс рішень з підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, в тому числі і на міжнародному рівні;
- комплекс рішень з оптимізації організаційної структури підприємства;
- комплекс рішень з удосконалення матеріально-технічного забезпечення підприємства;
- комплекс рішень з підвищення ефективності використання основних фондів підприємства;
- комплекс рішень з формування інноваційної політики підприємства.

Процес прийняття рішень передбачає ідентифікацію проблеми, вибір варіантів та оцінку ефективності рішення. Методи обґрунтування рішення, як правило, використовуються комплексно. Це зумовлюється наявністю формальних і неформальних факторів, які створюють ситуацію.

Висновки. Критеріями оцінювання ефективності комплексу господарських рішень з підвищення ділової активності підприємства можуть виступати показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.

Ключовими критеріями ефективності комплексу господарських рішень з підвищення прибутковості інвестиційної діяльності можуть бути строк окупності інвестицій, рівень ризикованості операцій, чистий дисконтований дохід, внутрішня норма доходності.

Критерії оцінювання комплексу рішень з підвищення конкурентоспроможності продукції – це інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, частка ринку, яку утримує підприємство.

Ефективність оптимізації організаційної структури підприємства доцільно оцінювати за швидкістю комунікацій за вертикаллю та горизонталлю цієї структури, кількістю дублювання видів робіт у суміжних підрозділах підприємства.

Ефективність комплексу рішень з удосконалення матеріально-технічного забезпечення доцільно оцінювати за величиною витрат на утримання складського господарства підприємства.

Комплекс господарських рішень з підвищення ефективності використання основних фондів підприємства традиційно оцінюють за допомогою показників фондівіддачі, фондомісткості та фондоозброєності.

Ефективність комплексу рішень стосовно інноваційної політики підприємства відображається у показниках частки інноваційної продукції у товарному асортименті підприємства, кількості перспективних стратегічних бізнес-одиниць у стратегічному портфелі підприємства.

Таким чином, визначення основних комплексів господарських рішень, що впливають на рівень інвестиційної привабливості підприємства, та критеріїв оцінювання їх ефективності дозволяє суттєво підвищити якість обґрунтування стратегії інноваційної діяльності підприємства.

Дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків між цими комплексами дозволяє визначити пріоритети у плані заходів з підвищення інвестиційної діяльності підприємства за ринкових умов. Високий рівень конкурентного середовища змушує кожну особу, що приймає певне господарське рішення, звертати увагу на якість і ефективність прийняття останнього. При цьому особливе місце у системі показників, які дають можливість визначити доцільність прийнятого господарського рішення, посідає його якість.

При реалізації комплексів господарських рішень необхідно виконати певні умови, які забезпечують його якість:

- застосувати наукові підходи: використання методів функціонально-вартісного аналізу, прогнозування, моделювання й економічного обґрунтування кожного рішення;
- досліджувати вплив економічних законів на ефективність реалізації рішення;
- забезпечити особу, що приймає рішення, якісною інформацією;
- здійснювати структурування проблеми; забезпечувати багатоваріантність рішень;
- перевіряти правову обґрунтованість рішення;
- забезпечити функціонування системи відповідальності та мотивації;
- розробити механізм реалізації рішення.

Список літератури

1. Ларка Л. С. Обґрунтування інноваційних та інвестиційних проєктів підприємства за умов ризику / Л. С. Ларка // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Харків: НТУ «ХПІ». – 2017. – № 24 (1246) – С. 75 – 78.
2. Ларка Л. С. Організація ризик-аудиту господарської діяльності підприємства / Л. С. Ларка, О. В. Шкрюгал // 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.
3. Кобелев В. М. Інвестиційна привабливість промисловості України в стратегічному аспекті / В. М. Кобелев, Ю. В. Захарченко // Вісник економіки транспорту і промисловості української державної академії залізничного транспорту. – Харків: УкрДАЗТ. – 2012. – № 40. – С. 269 – 273.
4. Семенчук Л. І. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання / Л. І. Семенчук, С. О. Мороз // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11, С. 898 – 901.
5. Рзаєв Г. І. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Рзаєв Г. І., Вакулова В. О. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 141 – 149.
6. Ситник О. В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики / О. В. Ситник // Інвестиції: практика та досвід – 2015. – № 23 – С. 127 – 130.
7. Лазоренко Т. В. Управління інвестиційною привабливістю підприємства / Т. В. Лазоренко, О. В. Цвєткова // Молодий вчений. – № 12 (15). – 2014. – С. 184 – 187.
8. Лівшико Т. В. Інвестиційна привабливість підприємств / Т. В. Лівшико, К. І. Моргунова. – 2013. – С. 101 – 107. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_101.pdf. Дата звертання : 12 листопада 2017.
9. Усов М. А. Міжнародне співробітництво в рамках інвестиційно-інноваційної діяльності // Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному просторі. [Коллективна монографія/ під наук. ред. П. Г. Перерви, О. І. Савченко, В. Л. Товажнянського]. – Харків : Цифрова друкарня №1. – 2013. – 700 с.

References (transliterated)

1. Larka L. S. Obgruntuvannja innivacijnih ta investicijnih proektiv pidpriemstva za umov riziku [The substantiation of innovative and investment projects of the enterprise under the conditions of risk].

1. Larka L. S., Shkregal O. V. Organizacija 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., 2017, no. 24 (1246), pp. 75 – 78.
2. Larka L. S., Shkregal O. V. Organizacija 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.
3. Koblejev V. N., Zaharchenko J. V. Investicijna privablivost promislivosti Ukraini v strategichnomu aspekti [The investment attractiveness of Ukraine in strategic aspect]. *Visnik ekonomiki transportu i promislivosti ukrainskoi dergavnoi akademii zaliznichnogo transportu* [Bulletin of Transport and Industry Economics of the Ukrainian State Academy of Railway Transport]. Kharkov, UkrSART Publ., 2012, no. 40, pp. 269 – 273.
4. Semenchuk L. I. Investicijna privablivost pidriemstva ta metodi ii ocinuvannja [The investment attractiveness of the enterprise and methods of its estimation]. *Globalni ta nacionalni problemi ekonomiki* [Global and national problems of the economy] Publ., 2016, no. 11, pp. 898 – 901.
5. Rzaev G. I., Vakulova V. O. Metodichni pidhodi ocinki investicijnoi privablivosti pidpriemstva [Methodical approaches to assess the investment attractiveness of an enterprise]. *Visnik Khmelnickogo nacionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki* [Bulletin of the National Khmelnytsky University. Economic sciences]. Khmelnytsky, KhNTU Publ., 2016, no. 1, pp. 141–149.
6. Sitnik O. V. Ekonomichna sutnist investicijnoi privablivosti pidriemstva ta ii kharakteristiki [The economic essence of the investment attractiveness of the enterprise and its characteristics]. *Investicii: praktyka i dosvid* [Investments: practice and experience]. Publ., 2015, no. 23, pp. 127 – 130.
7. Lazorenko T. V., Cvetkova O. V. Upravlihhja investicijnou privablivisru pidpriemstva [Management of the company's investment attractiveness]. *Molodij vchenij* [The young scientist]. Publ., 2014, no. 12 (15), pp. 184 – 187.
8. Livshko T. V., Morgunova K. I. Investicijna privablivost pidriemstv [The economic attractiveness of enterprises]. Publ., 2013, pp. 101 – 107. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_101.pdf. (accessed 12.11.2017).
9. Usov M. A. Mignarodne spivrobotnictvo v ramkah investicijno-innovacijnoi dijalnosti [The international cooperation in the framework of investment and innovation activities]. *Menedgment, marketing ta intelektualnij kapital v globalnomu ekonomichnomu prostori. Kolektivna monografija* [Management, marketing and intellectual capital in the global economic space. Collective monograph]. Kharkov, Publ., 2013, 700 p.

Надійшла (received) 17.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Обґрунтування господарських рішень, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства / Л. С. Ларка // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 100-103 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Обоснование хозяйственных решений, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия / Л. С. Ларка // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 100-103 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Substantiation of economic decisions affecting the investment attractiveness of an enterprise / L. S. Larka // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 100-103 . Bibliogr.: 9 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 економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу 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

А. В. МАНОЙЛЕНКО, Т. А. ЖАДАН, М. АННАЕВ**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ И УТОЧНЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ**

У статті уточнено сутність поняття обліково-аналітичного забезпечення внутрішнього контролю фінансових результатів. На підставі узагальнення та систематизації існуючих підходів до визначення сутності понять «фінансові результати», «контроль», «внутрішній контроль», «обліково-аналітичне забезпечення» у роботі розкрито зміст узагальнюючої категорії «обліково-аналітичне забезпечення фінансових результатів», яке, на відміну від існуючих, дає змогу: по-перше, процеси збору, обробки, узагальнення, представлення, аналізу і передачі обліково-аналітичної інформації, необхідної для здійснення внутрішнього контролю за формуванням, розподілом і використанням фінансових результатів, об'єднати в єдиний безперервний процес; по-друге, встановити прямий і зворотній зв'язок між внутрішнім контролем за формуванням, розподілом і використанням фінансових результатів і процесами підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень.

Ключові слова: фінансові результати, контроль, внутрішній контроль, обліково-аналітичне забезпечення.

В статье уточнена сущность понятия учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля финансовых результатов. На основании обобщения и систематизации существующих подходов к определению сущности понятий «финансовые результаты», «контроль», «внутренний контроль», «учетно-аналитическое обеспечение» в работе раскрыто содержание обобщающей категории «учетно-аналитическое обеспечение финансовых результатов», которое, в отличие от существующих, позволяет: во-первых, процессы сбора, обработки, обобщения, представления, анализа и передачи учетно-аналитической информации, необходимой для осуществления внутреннего контроля за формированием, распределением и использованием финансовых результатов, объединить в единый непрерывный процесс; во-вторых, установить прямую и обратную связь между внутренним контролем за формированием, распределением и использованием финансовых результатов и процессами подготовки, принятия и реализации управленческих решений.

Ключевые слова: финансовые результаты, контроль, внутренний контроль, учетно-аналитическое обеспечение.

The article specifies the essence of the concept of accounting and analytical support for internal control of financial results. Based on the generalization and systematization of existing approaches to defining the essence of the notions of "financial results", "control", "internal control", "accounting and analytical support", the content of the general category "accounting and analytical support of financial results" is disclosed. From the existing, allows: first, the processes of collecting, processing, summarizing, presenting, analyzing and transferring accounting and analytical information necessary for the implementation of internal control over the formation, distribution division and use of financial results, to unite in a single continuous process; secondly, to establish a direct and inverse relationship between internal control over the formation, distribution and use of financial results and the processes of preparation, adoption and implementation of managerial decisions.

Keywords: financial results, control, internal control, accounting and analytical support.

Введение. Повышение эффективности деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования напрямую зависит от организации внутреннего контроля за формированием, распределением и использованием его финансовых результатов. Важную роль в этом процессе играет его учетно-аналитическое обеспечение, которое дает возможность субъектам контроля выявлять закономерности и тенденции формирования финансовых результатов, устанавливать и оценивать факторы, положительно или отрицательно влияющие на процесс формирования, распределения и использования прибыли, выявлять резервы ее увеличения и, таким образом, способствовать улучшению финансового состояния предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам развития теории и методологии учета, анализа и контроля финансовых результатов посвящены труды таких отечественных и зарубежных ученых как: Т. О. Бильк [2], В. В. Бурцев [13], Т. А. Бутынец [10, 14], Ф. Ф. Бутынец [10], О. В. Дикань [11], С. Б. Шишина [8] и др. Однако, несмотря на многочисленные научные разработки и публикации по данной проблематике, ряд теоретико-методических и практических аспектов учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля финансовых результатов все еще остаются недостаточно изученными.

Цель исследования. Раскрыть сущность понятия учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля финансовых результатов.

Результаты исследования. Прежде, чем приступить к раскрытию сущности понятия «учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля финансовых результатов», рассмотрим, как в справочной и научной экономической литературе трактуются понятия «финансовый результат», «контроль», «внутренний контроль», «учетно-аналитическое обеспечение».

В табл. 1 приведены определения понятия «финансовый результат», анализ которых показал, что среди ученых-экономистов нет единой точки зрения и однозначности понимания его сущности. Чаще всего под финансовыми результатами понимается: разница между доходами и расходами предприятия (или его отдельного подразделения) [1, 3, 4-6, 8]; прирост или уменьшение стоимости собственного капитала предприятия [1]; прибыль или убыток [2, 4]; добавленная стоимость [7].

Особое внимание заслуживает подход Эсмановой Л.И. [3], Мазинной О.И. [4], Токаревой Т.О. [7], Мелушовой И.Ю. [5], которые финансовым результатам дают определение с экономической и/или бухгалтерской точки зрения, что объясняется различной природой происхождения прибыли. Так, бухгалтерская прибыль представляет собой

Таблица 1 – Сущность понятия «финансовый результат»

Автор, источник	Определение понятия
Загородний А.Г., Вознюк Г.Л. [1]	Финансовый результат – это: 1) разница между доходами и расходами предприятия или его отдельного подразделения за определенное время; 2) прирост или уменьшение стоимости собственного капитала предприятия в результате деятельности в отчетном периоде
Билык Т.О. [2, с. 3]	Финансовый результат - прибыль или убыток субъекта ведения хозяйства, который рассчитывается как разница между совокупными доходами и расходами предприятия и при позитивном его результате представляет дополнительную стоимость, выступает одним из источников финансирования последующего развития и текущей деятельности предприятия, основным критерием оценки ее эффективности.
Эсманова Л.И. [3, с. 4-5]	Финансовый результат предприятия с экономической точки зрения - это разница между тем, что получило предприятие за выполненную хозяйственную операцию, или несколько операций, и тем, что фактически потратило на них в процессе производственно-хозяйственной деятельности с целью обеспечения экономической выгоды, а также использование этой позитивной разницы в течение операционного цикла и в случае возникновения чрезвычайных событий.
Мазина О.И. [4, с. 8-9]	Как учетная категория финансовый результат является следствием сравнения доходов, полученных от хозяйственной деятельности, и расходов, понесенных для получения этих доходов за определенный период. Как экономическая категория финансовый результат - это прибыль, источником которой является преобразованная форма добавленной стоимости, а добавленная стоимость выступает как следствие всего авансированного капитала.
Мелушова И.Ю. [5, с. 5]	Финансовые результаты представляют собой бухгалтерскую оценку разницы между текущими доходами в процессе их формирования, распределения и использования и соответствующими им элементами расходов предприятия по всем видам деятельности в течение определенного периода времени и в соответствии с нормативной базой составления финансовой отчетности.
Рета М.В., Пляка Г.О. [6]	Финансовые результаты - это выраженный в денежной форме качественный и количественный показатель результативности хозяйственной деятельности организации путем сопоставления доходов и расходов, который выступает в форме прибыли или убытка.
Токарева Т.О. [7, с. 9]	Как экономическая категория финансовым результатом деятельности является добавленная стоимость, созданная трудом рабочих в результате хозяйственной деятельности
Шипина С.Б. [8, с. 7]	Финансовый результат как объект бухгалтерского учета - это результат хозяйственной деятельности, который является разницей от сравнения доходов и расходов предприятия за вычетом сумм налогов, который определяется за определенный период в целом или за видами деятельности, и обобщается в виде показателей прибыли (убытка).

разницу между доходом, который получает предприятие за определенный период, и явными издержками за этот период, представляющими собой сумму фактических платежей предприятия за используемые факторы производства и другие ресурсы:

$$БП = Д - ЯИ$$

В отличие от бухгалтерской прибыли, экономическая прибыль - это разность между доходом, который получает предприятие за определенный период, явными и неявными издержками за этот период:

$$ЭП = Д - (ЯИ + НИ)$$

Т.е. бухгалтерские (явные) издержки - это стоимость используемых предприятием ресурсов в фактических ценах их приобретения, а экономические (неявные) издержки - это стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов.

Кроме бухгалтерского и экономического подходов к определению сущности понятия «финансовый результат», Нападовская Л.В. и Шипина С.Б. [8] выделяют еще управленческий подход, согласно которому финансовый результат в управленческом учете определяется по видам реализованной продукции (центрам ответственности, сегментам деятельности), и финансовый, - согласно которому финансовый результат в финансовом учете

определяется в целом по основному виду деятельности предприятия.

Поскольку процесс формирования финансовых результатов в силу объективных и субъективных факторов может отклоняться от запланированных параметров, возникает необходимость принятия своевременных решений по его коррекции. Действенность и результативность таких управленческих действий в значительной мере зависит от четко организованной на предприятии системы внутреннего контроля, который занимает важное место в системе управления его финансово-хозяйственной деятельностью.

Определения сущности понятий «контроль» и «внутренний контроль» приведены в табл. 2.

Анализ определений понятий «контроль» и «внутренний контроль» показывает, что достаточно распространенными точками зрения в научной литературе является трактовка их сущности как: наблюдения и проверки; системы наблюдений и проверки; процесса; функции управления; совокупности форм, методов, инструментов и процедур контроля и т.д.

Распространенной является точка зрения как отечественных, так и зарубежных ученых на контроль как на процесс, который обеспечивает достижение целей организации [11, 16]. Но сам по себе контроль не может обеспечить достижение целей организации,

Таблица 2 – Сущность понятий «контроль» и «внутренний контроль»

Автор, источник	Определение понятия
Сущность понятия «контроль»	
Дмитриев Е.В. [9]	Контроль - это проверка, а также наблюдение с целью проверки или надзора
Бугынец Ф.Ф., Бугынец Т.А. [10]	В широком смысле понятие «контроль» - это система, состоящая из элементов входа (информационное обеспечение контроля) и элементов выхода (информация об объекте управления, полученная в результате осуществления контроля).
Дикань О.В. [11]	Контроль - это процесс обеспечения достижения целей организации.
Жадан Т.А. [12]	Контроль как функция управления представляет собой совокупность форм, методов, инструментов и процедур контроля, с помощью которых субъект контроля получает информацию о показателях, которые характеризуют фактическое состояние подконтрольного объекта, устанавливает отклонение этих показателей от целевых, заданных или нормативных, обнаруживает причины таких отклонений и принимает меры, направленные на их устранение, недопущение и предупреждение, в будущем, с целью повышения эффективности подготовки, принятия и реализации управленческих решений.
Сущность понятия «внутренний контроль»	
Бурцев В.В. [13]	Внутренний контроль – это действия, что осуществляют субъекты внутреннего контроля предприятия в пределах своих полномочий, а именно: определение финансового состояния предприятия, сравнение фактических показателей деятельности предприятия с базовыми, оценка возможных отклонений, исследование уровня влияния отклонений на деятельность предприятия и определение причин, которые повлекли такие отклонения.
Бугынец Т.А. [14, с. 39]	Внутренний контроль является одной из основных функций управления и является системой постоянного наблюдения и проверки работы фирмы в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций.
Жадан Т.А., Яценко С.О. [15]	Внутренний контроль – это совокупность форм, методов, инструментов и процедур контроля, с помощью которых субъект управления получает информацию о фактических показателях финансово-хозяйственной деятельности предприятия, устанавливаются отклонения этих показателей от заданных или нормативных, выявляются причины этих отклонений и разрабатываются мероприятия с целью их устранения или предупреждения в будущем.
Ковтун Т.В. [16, с. 166]	Внутренний контроль - это процесс, направленный на достижение стратегических долгосрочных целей компании, что и является результатом действий руководства из планирования, организации, мониторингу деятельности компании в целом и ее отдельных подразделов

он только выполняет диагностическую функцию в процессе управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

В ряде случаев контроль или внутренний контроль рассматривается как управленческая деятельность или как одна из функций управления [12, 14]. В этом случае главным предназначением контроля является предоставление высшему руководящему звену предприятия достоверной информации относительно его фактического финансово-экономического состояния. И уже на основании полученной информации подготавливаются, разрабатываются и реализуются те или иные управленческие решения.

Контроль как функция управления должен быть целенаправленным и иметь самостоятельный характер деятельности. Целенаправленность контроля проявляется во влиянии субъекта контроля на объект контроля, в процессе которого выявляются допущенные отклонения от целевых показателей, выявляются причины этих отклонений, а также определяются пути их преодоления для эффективного функционирования всей системы. Относительно второго признака контроля, то следует отметить, что контрольная деятельность является самостоятельной, хотя и не первичной, поскольку она касается той деятельности, которая осуществляется независимо от контроля.

На основании проведенных исследований можно сказать, что внутренний контроль финансовых результатов – это совокупность форм, методов, инструментов и процедур контроля, с помощью которых субъект контроля получает информацию о фактическом

состоянии процессов формирования, распределения и использования финансовых результатов, устанавливает отклонения полученных показателей от нормативных или целевых и разрабатывает мероприятия, направленные на их устранение или предупреждение возникновения в будущем.

Осуществление внутреннего контроля финансовых результатов невозможно без достоверной, оперативной, релевантной информации, которая формируется в системе бухгалтерского учета и ее аналитической обработки, то есть без ее учетно-аналитического обеспечения.

Необходимость учетно-аналитического обеспечения системы контроля финансовых результатов вытекает из потребностей собственников, государства и наемных работников в информации (системе показателей), которая дает им возможность обнаружить закономерности и тенденции формирования финансовых результатов, установить и оценить основные факторы, положительно или отрицательно влияющие на процесс их формирования, распределения и использования, обнаружить резервы и, таким образом, увеличить уровень прибыльности деятельности предприятия.

Сущность учетно-аналитического обеспечения заключается в объединении учетных и аналитических операций в один непрерывный процесс сбора и обработки информации с целью использования его результатов при формировании информационной базы для осуществления контроля финансовых результатов.

Анализ существующих взглядов на сущность понятия «учетно-аналитическое обеспечение» позволяет

виділити три підходи к его пониманию. Согласно первому подходу под ним понимается совокупность учетных и аналитических процессов; второго - система сбора, обработки, обобщения, представления и анализа финансовой информации; третьего - совокупность методов, принципов и процедур, применение которых позволяет получить учетно-аналитическую информацию [17-19].

С авторской точки зрения, под учетно-аналитическим обеспечением внутреннего контроля финансовых результатов следует понимать совокупность учетно-аналитических приемов и процедур, с помощью которых субъект контроля получает информацию о фактическом состоянии процессов формирования, распределения и использования финансовых результатов, устанавливает отклонения полученных показателей от нормативных или целевых и разрабатывает мероприятия, направленные на их устранение или предупреждение возникновения в будущем.

Выводы. Таким образом, обобщение и систематизация существующих подходов к пониманию сущности понятий «финансовый результат», «контроль», «внутренний контроль», «учетно-аналитическое обеспечение» позволили уточнить сущность категории «учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля финансовых результатов», которое, в отличие от существующих, позволяет: 1) процессы сбора, обработки, обобщения, представления, анализа и передачи учетно-аналитической информации, необходимой для осуществления внутреннего контроля за формированием, распределением и использованием финансовых результатов, объединить в единый непрерывный процесс; 2) установить прямую и обратную связь между внутренним контролем за формированием, распределением и использованием финансовых результатов и процессами подготовки, принятия и реализации управленческих решений.

Список литературы

- Загородний А. Г. Финансово-экономический словарь [Электронный ресурс] / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. - 1072 с. – Режим доступу: <http://cycolp.com.ua/content/view/1637/1/1/31/#8778>
- Білик Т.О. Финансові результати діяльності малих підприємств: оцінка і прогнозування : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Т.О. Білик ; Акад. фін. упр., Н.-д. фін. ін-т. - К., 2009. - 19 с.
- Есманова Л.І. Управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л.І. Есманова ; Сум. нац. аграр. ун-т. - Суми, 2009. - 20 с.
- Мазіна О.І. Облік та аналіз фінансового результату в управлінні суб'єктами малого підприємництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О.І. Мазіна ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. - К., 2007. - 21 с.
- Мелушова І.Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / І.Ю. Мелушова ; Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Х., 2006. - 21 с.
- Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХП». - 2015. - № 25 (1134). - С. 25-34.
- Токарева Т.О. Методика і організація обліку та аналізу фінансових результатів діяльності на малих підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 / Т.О. Токарева ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. - К., 2005. - 20 с.
- Шипіна С.Б. Бухгалтерський облік і контроль фінансових результатів: теоретико-методичний аспект : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / С.Б. Шипіна ; ЖДТУ. - Ж., 2013. - 21 с.
- Толковый словарь русского языка: Ок. 7000 словар. ст.: Свыше 35000 значений; Более 70000 иллюстрат. примеров / Под ред. Д.В. Дмитриева. - М.: ООО «Издательство Астрель»; ООО «Издательство АСТ», 2003. - 1582 с.
- Бутинець Ф.Ф. Історична генеза та соціальне функціонування «господарського контролю» / Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (19). – С. 6-25.
- Дикань О.В. Теоретичні основи управління якістю продукції як одного із основних напрямків забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 190-195.
- Жадан Т.А. Економічна сутність та зміст поняття «державний фінансовий контроль» / Т.А. Жадан // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». – 2017. – № 16. – С. 161-168.
- Бурцев В.В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. - 2002. - № 4. - С. 10-20.
- Бутинець Т.А. Внутрішній контроль: суть і зміст / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. - Ж. : ЖДТУ, 2008. - № 2 (44). - С. 31-42.
- Жадан Т.А. Внутрішній контроль як економічна категорія: систематизація наукових підходів та уточнення змісту / Т.А. Жадан, С.О. Яценко // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання. - 2017. - № 16. - С. 845-850.
- Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - № 6, Т. 1. - С. 165-170.
- Вольська В.В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств / В.В. Вольська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2012. - Вип. 3 (24). - С. 83-88.
- Камінська Т.Г. Обліково-аналітичний процес: його зміст і стадії / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НАУ. - 2002. - Вип. 50. - С. 313-318.
- Яценко В.Ф. Теоретико-методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством / В.Ф. Яценко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. - 2013. - № 3 (65). - С. 75-83.

References (transliterated)

- Zahorodnyy A. H. *Finansovo-ekonomichnyy slovnyk* [Elektronnyy resurs] / A.H. Zahorodnyy, H.L. Voznyuk. – K.: Znannya, 2007. - 1072 p. – Rezhym dostupu: <http://cycolp.com.ua/content/view/1637/1/1/31/#8778>
- Bilyk T.O. *Finansovi rezul'taty diyal'nosti malykh pidpryyemstv: otsinka i prohnozuvannya* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / T.O. Bilyk ; Akad. fin. upr., N.-d. fin. in-t. - Kiev 2009. - 19 p.
- Esmanova L.I. *Upravlinnya finansovymy rezul'tatamy sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / L.I. Esmanova ; Sum. nats. ahrar. un-t. - Sumy, 2009. - 20 p.
- Mazina O.I. *Oblik ta analiz finansovoho rezul'tatu v upravlinni sub'yektamy maloho pidpryyemnystva* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09 / O.I. Mazina ; Derzh. akad. statystyky, obliku ta audytu Derzhkomstatu Ukrainy. - Kiev, 2007. - 21 p.
- Melushova I.Yu. *Efektivnist' formuvannya finansovykh rezul'tativ pidpryyemstv rozdrubnoyi torhivli* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.07.05 / I.Yu. Melushova ; Kharkivs'kyi derzhavnyy universytet kharchuvannya ta torhivli. - Kharkov, 2006. - 21 p.
- Reta M.V. *Suchasni problemy obliku finansovykh rezul'tativ diyal'nosti pidpryyemstv* / M.V. Reta, H.O. Plyaka // Visnyk NTU «KhPI». - 2015. - No 25 (1134). – P. 25-34.
- Tokareva T.O. *Metodyka i orhanizatsiya obliku ta analizu finansovykh rezul'tativ diyal'nosti na malykh pidpryyemstvakh* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.04 / T.O. Tokareva ; Kyiv. nats. ekon. un-t im. V.Het'mana. - Kiev, 2005. - 20 p.
- Shypina S.B. *Bukhhalters'kyi oblik i kontrol' finansovykh rezul'tativ: teoretyko-metodychnyy aspekt* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09 / S.B. Shypina ; ZhDTU. - Zh., 2013. - 21 p.
- Tolkovyy slovar' russkogo jazyka: Ok. 7000 slovar. st.: Svsyshe 35000 znachenij; Bolee 70000 iljustrat. primerov* / Pod red. D.V. Dmitrieva. - M.: ООО «Izdatel'stvo Astrel»; ООО «Izdatel'stvo AST», 2003. - 1582p.
- Butynets' F.F. *Istorychna heneza ta sotsialna funkcionuvannya «hospodars'koho kontrolyu»* / F.F. Butynets', T.A. Butynets' // Mizhnarodnyy zbiryk naukovykh prats'. – 2011. – No (19). – P. 6-25.
- Dykan' O.V. *Teoretychni osnovy upravlinnya yakistu produktsiyi yak*

- odnoho iz osnovnykh napryamkiv zabezpechennya konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryyemstv / O.V. Dykan' // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2015. – No. 49. – P. 190-195.
- 12 Zhadan T.A. Ekonomichna sutnist' ta zmist ponyattya «derzhavnyy finansovyy kontrol'» / T.A. Zhadan // Naukovyy zhurnal «Prychomomors'ki ekonomichni studiyi». – 2017. – No 16. – P. 161-168.
- 13 Burcev V.V. Vnutrennij kontrol': osnovnye ponjatija i organizacija provedeniya / V. V. Burcev // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. – 2002. – No 4. – P. 10-20.
- 14 Butynets' T.A. Vnutrishniy kontrol': sut' i zmist / T.A. Butynets' // Visnyk Zhytomyr's'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu / Seriya: Ekonomichni nauky. – Zh. : ZhDTU, 2008. – No 2 (44). – P. 31-42.
- 15 Zhadan T.A. Vnutrishniy kontrol' yak ekonomichna katehoriya: systematyzatsiya naukovykh pidkhodiv ta utochnennya zmistu / T.A. Zhadan, S.O. Yatsenko // Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. Elektronne naukove fakhove vydannya. – 2017. – No 16. – P. 845-850.
- 16 Kovtun T.V. Systema vnutrishn'oho kontrolyu yak nevid'yemnyy element operatsiynoyi systemy pidpryyemstva / T.V. Kovtun // Visnyk Xmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2009. – No 6, T. 1. – P. 165-170.
- 17 Vol's'ka V.V. Metodichni pidkhody do oblikovo-analitychnoho zabezpechennya ta audytu upravlins'koyi diyal'nosti ahrarnykh pidpryyemstv / V.V. Vol's'ka // Problemy teorii ta metodolohiyi bukhhal'ters'koho obliku, kontrolyu i analizu. – 2012. – Vyp. 3 (24). – P. 83-88.
- 18 Kamins'ka T.H. Oblikovo-analitychnyy protses: yoho zmist i stadiyi / T.H. Kamins'ka // Naukovyy visnyk NAU. – 2002. – Vyp. 50. – P. 313-318.
- 19 Yatsenko V.F. Teoretyko-metodolohichnyy henezys sutnosti ta zmistu oblikovo-analitychnoho zabezpechennya upravlinnya pidpryyemstvom / V.F. Yatsenko // Visnyk Zhytomyr's'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – No 3 (65). – P. 75-83.

Поступила (received) 17.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Обліково-аналітичне забезпечення внутрішнього контролю фінансових результатів: систематизація підходів і уточнення змісту / О.В. Манойленко, Т.А. Жадан, М. Аннаєв // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 104-108 . Бібліогр. 19 назв. – ISSN 2519-4461.

Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля финансовых результатов: систематизация подходов и уточнение содержания / А.В. Манойленко, Т.А. Жадан, М. Аннаев // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 104-108 . Библиогр.: 19 названий. – ISSN 2519-4461.

Accounting and analytical support of internal control of financial results: systematization of approaches and clarification of content / O. Manoylenko, T. Zhadan, M. Annaiev // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". – 2017. – № 46(1267). – P. 104-108 . Bibliogr.: 19 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Манойленко Олександр Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», тел.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Манойленко Александр Владимирович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономического анализа и учета Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», тел.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Manoylenko Oleksandr – Doctor of economic Sciences, Professor, Head of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», tel.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Жадан Тетяна Андріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», тел.: (050) 922-88-25; e-mail: tattilija@gmail.com

Жадан Татьяна Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», тел.: (050) 922-88-25; e-mail: tattilija@gmail.com

Zhadan Tetiana – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», tel.: (050) 922-88-25; e-mail: tattilija@gmail.com

Аннаєв Мухаммет – студент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», тел.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Аннаев Мухаммет – студент Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», тел.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

Annaiev Mukhammet – student, National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute», tel.: (057) 707-62-74, e-mail: ekon.analiz@gmail.com

УДК 330.3

О. В. МЕЛЕНЬ, О. В. ПОЛТАВЕЦЬ**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, УПРАВЛІННЯ**

Усвідомлення суті фінансових результатів роботи підприємств і застосування дієвих управлінських висновків щодо майбутнього їх розвитку є ключовим посилком збільшення ефективності роботи компаній. Одним із провідних питань, стосовно організації обліку фінансових результатів у господарської діяльності, є їх класифікація. Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень відповідно отриманих фінансових результатів діяльності.

Ключові слова: фінансові результати, ефективність діяльності, прибуток, збиток.

Понимание сути финансовых результатов работы предприятий и применения действенных управленческих выводов относительно будущего их развития является ключевым посылом увеличения эффективности работы компаний. Эффективность работы предприятия во многом зависит от качества управленческих решений в отношении полученных финансовых результатов деятельности. Одним из ведущих вопросов организации учета финансовых результатов хозяйственной деятельности, является их определение и классификация.

Ключевые слова: финансовые результаты, эффективность деятельности, прибыль, убыток.

In the conditions of economic formation of economic entities, the issue of determining, accounting and management of financial results is the most important in the implementation of economic activities of enterprises, since the financial result is the main summary and the enterprise most precisely determines its economic space and provides an idea of the formation of its financial potential.

Awareness of the essence of financial performance of enterprises and the application of effective managerial findings on the future of their development is a key contributor to increasing the efficiency of companies. One of the key issues regarding the organization of accounting for financial results in economic activities is their classification. The efficiency of the enterprise depends to a large extent on the quality of managerial decisions, respectively, on the financial performance gained.

A key factor in managing the financial results of an enterprise is the choice of management method, namely: profit planning; profit distribution; profit management based on the organization of liability centers; factor analysis of profit.

Keywords: financial results, performance, profit, loss.

Постановка проблеми. Вся діяльність підприємства націлена на забезпечення зростання позитивного фінансового ефекту або принаймні стабілізування його на визначеному рівні, адже саме за прибуткової діяльності створюються необхідні умови для розширення виробництва та відкриваються перспективи щодо дальшого розвитку, оскільки результативність діяльності підприємства найбільш точно визначає його економічний простір і надає уявлення про формування його фінансового потенціалу.

На сьогоднішній день, в умовах економічного формування суб'єктів господарювання, питання визначення, обліку та управління фінансовими результатами є найважливішим при здійсненні господарської діяльності підприємств, оскільки фінансовий результат представляється основною підсумковою ознакою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансові результати характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції, тощо [1].

Усвідомлення суті фінансових результатів роботи підприємств і застосування дієвих управлінських висновків щодо майбутнього їх розвитку є ключовим посилком збільшення ефективності роботи компаній.

Дослідженню питань обліку фінансових результатів та їх управління приділено достатньо уваги такими вченими, як І. А. Басманов, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. О. Ніколаєв, С. Ф. Голова, Н. Г. Карпова, О. Д. Каверіна, А. Ш. Маргуліс, О. В. Лишиленко та ін. Науковці досліджують як фактичні так і абстрактні нюанси обліку, класифікацію доходів, витрат і прибутку, способи та методики обліку, технології виконання аудиту, результативність управління доходом та витратами, що розглядають їх в різних сферах економіки. Але на сьогоднішній день існує великий діапазон невирішених питань стосовно обліку фінансових результатів.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі сутності визначення, класифікації фінансових результатів діяльності підприємства та їх управління.

Матеріали та результати дослідження. Надійність розвитку фінансового результату є базою правил і принципів бухгалтерського обліку, до невідмінного дотримання якого зобов'язує законодавча

база, зокрема концептуальні основи формування та подання фінансового звіту, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Проте сприйняття суті визначення «фінансовий результат» – є однією з основних посилів розвитку певних течій його обліку, аналізу та здатності виконання своєчасного управлінського впливу на окремі його компоненти з метою збільшення продуктивності праці та заради підвищення ефективності діяльності підприємств. Для більш детальної оцінки сутності поняття «фінансові результати» можна провести порівняльний аналіз визначень серед науковців, який надається в таблиці 1.

Проаналізувавши певні визначення можна зробити висновок, що більшість наукових експертів, таких як Бутинець Ф. Ф., Вознюк Г. Л., Загородній А. Г., Опарін В. М., Ткаченко Н. М., Худолій Л. М. вважають, що поняття «фінансовий результат» формується у результаті порівняння доходу та витрат підприємства. Науковець Скасюк Р. В. визначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства.

Другі науковці, такі як Лондар С. Л. і Тимошенко О. В., і раніше згадані Загородній А. Г. і Вознюк Г. Л. розглядають фінансовий результат з міркування власного капіталу – його приросту або зменшення. Та абсолютно усі вищезазначені наукові експерти ототожнюють форму визначення фінансового результату як прибутку чи збитку.

Таблиця 1 – Тракткування терміну «фінансові результати» різними науковцями

Автор	Тракткування
1	2
Бутинець Ф.Ф.	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті
Мочерний А.Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Лондар С.Л., Тимошенко О. В.	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
Скасюк Р. В.	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді

Закінчення таблиці 1

1	2
Опарін В. М.	Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток. Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат
Пушкар М. С.	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності
Кондраков Н.П	Відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
Ткаченко Н. М.	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності
Худолій Л. М.	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством
Чебанова М. С., Василенко С. С.	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
Податковий кодекс України (ст. 134)	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу
МСБО 1 (IAS) «Подання фінансової звітності»	Прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного доходу

Стосовно нормативно-законодавчої бази України, яка має контролювати організацію та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, можна сказати, що у цих документах взагалі відсутнє детальне формулювання поняття «фінансові результати». Замість цього розкривається сутність таких економічних груп, як «прибуток» і «збиток». Оскільки на нашу думку основоположними поняттями фінансових результатів як економічної та бухгалтерської категорії є поняття доходів і витрат.

Підсумувавши праці видатних науковців - економістів з питань визначення даного поняття, можна запропонувати таке трактування: фінансовий результат – це отриманий у ході господарської діяльності прибуток або збиток, що розраховується як різниця між доходами та витратами відображеними у звіті, який відбиває зміну власного капіталу за визначений період та виступає якісним або кількісним показником господарчої діяльності підприємства.

Одним із провідних питань, стосовно організації обліку фінансових результатів у господарської діяльності, є їх класифікація.

Беручи до уваги різні підходи щодо класифікації фінансових результатів, які мають неоднозначні сторони на законодавчому рівні, маємо те, що втратив чинність П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» у 2013 році, який містив в собі основні ознаки формування фінансових результатів. Натомість по новому стандарту було запропоновано інший перелік показників, який достатньо відрізняється від того, який застосовувався раніше (таблиця 2).

Таблиця 2 - Порівняння переліку показників фінансового результату, які використовуються у нормативних документах [2]

П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» (втратив чинність)	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»
Валовий прибуток	Валовий прибуток
Прибуток від операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	Фінансовий результат до оподаткування
Прибуток від звичайної діяльності	Прибуток від припинення діяльності після оподаткування
Чистий прибуток	Чистий фінансовий результат
	Інший сукупний дохід до оподаткування
	Інший сукупний дохід після оподаткування
	Сукупний дохід

При цьому жодним нормативним документом не визначено сутність поняття «сукупний дохід», а лише наведено метод його розрахунку.

Також, з погодженням до НП(С)БО 1, який не має на увазі відображення надзвичайних фінансових результатів були виключені належні рахунки з Плану рахунків, до того не було запропоновано відповідних прийомів, для відображення таких витрат і доходів.

На сьогодні, нормативно-законодавчі акти, які регламентують порядок визначення результатів діяльності компанії, взагалі не містять систематизації фінансових результатів, яка могла б бути застосована для створення дієвих

інформаційних облікових моделей. На погляд наукових експертів, класифікація фінансових результатів, перш за все, потрібна для застосування відповідних рішень користувачами, а тому повинна мати цілий комплекс за певними ознаками, що збільшить аналітичність наведеної інформації.

Узагальнивши існуючі підходи, можна запропонувати класифікацію фінансових результатів, що надається у таблиці 3 та яка на сьогодні набула чинності у господарської діяльності.

Таблиця 3 – Класифікація фінансових результатів [3]

Класифікаційні ознаки	Вид
1	2
За періодом формування	1) минулий; 2) звітний; 3) майбутній.
За відповідністю	1) плановий; 2) недоотриманий; 3) надлишковий.
В залежності від змісту	1) економічний; 2) бухгалтерський; 3) податковий.
За групами доходів	1) цільові; 2) нейтральні; 3) додаткові.
За джерелом формування	1) від реалізації; 2) від володіння активами; 3) від зміни цін.
За способом використання	1) позитивний; 2) негативний; 3) нульовий.
За характером використання	1) розподілений; 2) нерозподілений.
За рівнем формування	1) за центрами відповідності.
За методикою розрахунку прибутку	1) валовий; 2) чистий; 3) маржинальний; 4) загальний; 5) сукупний.
Відповідно до видів діяльності	1) валовий прибуток; 2) фінансові результати від операційної діяльності; 3) фінансові результати до оподаткування; 4) чистий фінансовий результат.
Для цілей управління	1) вертикальне групування; 2) горизонтальне групування.

Така систематизація фінансових результатів містить принципові ознаки для збільшення і забезпечення аналітичної інформації про грошові показники компанії. Наприклад, класифікаційна ознака для розширення аналітичних здібностей управлінського обліку, пропонує впровадження вертикального та горизонтального групування. Така класифікація має принципові ознаки для забезпечення і збільшення аналітичності інформації у фінансових результатах господарської діяльності, оскільки складання фінансових результатів горизонтальним методом передбачає вивчення витрат, доходів і фінансових результатів в розрізі їх видів на рівні компанії в загалі, основується на розроблених планах (бюджетах) на рік з щомісячною розробкою даних, а вертикальний принцип формування фінансових результатів забезпечить достовірні аналітичні дані, перевірку, керування витратами і доходами в рамках їх видів, на рівні класу відповідальності.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень відповідно отриманих фінансових результатів діяльності. Ключовим фактором управління фінансовими результатами діяльності підприємства є вибір методу. Існує декілька методів, а саме: планування прибутку; розподіл прибутку; управління прибутком на основі організації центрів відповідальності; факторний аналіз прибутку [3].

Мета складання плану прибутку полягає у визначенні величини очікуваних доходів і витрат від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, інших доходів і витрат, їх збалансування з таким розрахунком, щоб підприємство отримало валового і чистого прибутку в розмірі, необхідному для виплати дивідендів і самоокупності та самофінансування господарської діяльності [4].

Планування прибутку є важливою та основоположною частиною планування фінансової діяльності компанії. В ході дослідження розробки планів прибутку підприємства важливо враховувати всі фактори, що впливають на фінансовий результат та гарантують збільшення доходу. Планування ведеться окремо за всіма видами діяльності підприємства.

Планування прибутку починається з формування початкової інформації, яка складається з постійної та змінної. За отриманою інформацією складається розрахункова інформація. Надалі визначається прибуток та важливі фінансові і економічні показники діяльності підприємства. За отриманими даними інформація аналізується. Якщо розглянутий варіант задовольняє, то узагальнюється інформація по підприємству та інформація за видами продукції (товарів, робіт, послуг). Згодом, якщо отриманий результат задовольняє вимогам, план по прибутку затверджується. У випадку, якщо інформація не задовольняє, відбувається

аналіз рентабельності за видами продукції (товарів, робіт, послуг) та вносяться зміни за параметрами та видами, для зазначення отриманих даних у змінній інформації та подальшому її використанню по зазначеному алгоритму.

Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно та грамотно, підприємство має змогу правильно визначати обсяги платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні. Розподіл прибутку значною мірою залежить від того, наскільки точно на підприємстві формується і використовується прибуток. Надалі формується цільова структура розподілу прибутку та визначається пріоритетність у використанні прибутку за окремими напрямками використання, а також визначається реальне володіння можливостями підприємства для надбання певної частки доходу.

Розподіл прибутку встановлює обґрунтовані пріоритети розподілу, з урахуванням обмеженості ресурсів в рамках конкретної цілі, за допомогою мобілізованих ресурсів підприємства. Досягнення визначеної мети при розподілі прибутку відбувається при дотриманні певних стратегічних завдань. І в першу чергу це забезпечення ефективності діяльності за ключовими напрямками господарювання та забезпечення додаткового розвитку підприємства, збільшення максимальної вартості самого підприємства та впровадження стабільної прибутковості. Не слід забувати про створення нових напрямків діяльності та розвитку існуючих, що відкривають реальні можливості і концентрації потужностей, з ціллю розвитку потенціалу підприємства, які надають реальні гарантії для подальшої роботи підприємства. Все вище зазначене забезпечує створення стійкого потенціалу розвитку діяльності підприємства.

Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його планування, розподілу і використання на підприємстві [5]. При управлінні прибутком слід звернути увагу на оптимальні пропорції між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику в рамках зростання ринкової вартості підприємства та ухвалити відповідний обсяг фінансових ресурсів за рахунок прибутку, відповідно до завдання розвитку підприємства. Також слід зазначити максимальний розмір прибутку, який формується згідно з ресурсним потенціалом підприємства та чи має підприємство достатньо високу якість прибутку, що формується. Не слід забувати і про створення ефективної програми участі персоналу щодо прибутку, а також виплати необхідного рівня доходу власникам підприємства. В межах апарату управління прибутком застосовуються такі принципи, як оцінка і прогнозування зовнішнього середовища, побудова стратегії підприємства, представлення аналітичної

інформації для користувачів, прийняття рішення, аналіз і коректування рішення у випадку необхідності.

Прибуток підприємства є важливою економічною категорією, адже він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства [6]. Тому одним із основних завдань в управлінні фінансовими результатами є виявлення залежності прибутку від різноманітних факторів, що дасть можливість оцінити якість прибутку та можливі джерела його збільшення. Тобто, факторний аналіз прибутку дозволяє визначити вплив окремих чинників на зміну результативних показників підприємства.

Вагому частку прибутку підприємство одержує від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. Тому, один із факторів, який впливає на зміну прибутковості є зміна обсягу виробництва (реалізації). Зростання обсягу виробництва призводять до збільшення загальної суми витрат виробництва (реалізації). Однак, починаючи з певного моменту, зростання обсягу виробництва викликає ще більше зростання суми змінних витрат, в результаті чого темпи зростання загальної суми витрат можуть перевищити темпи зростання обсягу виробництва, що призведе до зменшення розміру прибутку. Також, суттєвий вплив має склад і структура асортименту виробленої і реалізованої продукції, оскільки розширення асортименту сприяє зростанню виручки. Підвищення частки товарів більш високої якості дозволяє підвищити частку прибутку в ціні продукції.

До факторів, що впливають на збільшення або зменшення прибутку підприємства також відноситься зміна цін реалізації, оптимальна чисельність працівників до повноцінного технологічного процесу, збільшення продуктивності праці, збільшення фондівіддачі тощо. Не слід забувати і про стан матеріально-технічної бази підприємства, тому що сучасні засоби праці підвищують продуктивність праці, а отже, і прибуток. А от зміна собівартості продукції, наприклад, її зростання, є причиною до зменшення прибутковості підприємства.

Важливу роль у реалізації інтенсивних факторів підвищення прибутковості підприємства відіграють інновації. Успішне впровадження інноваційних розробок сприяє узгодженню економічних інтересів учасників інноваційного процесу і, як результат, впливає на отримання різних видів ефектів впровадження інновацій [7]. Тому при розробці стратегії управління фінансовими результатами важливо враховувати досягнення науково-технічного прогресу, що може забезпечити більш ефективне використання обмеженої кількості матеріальних та фінансових ресурсів підприємства [8].

Висновки. З вищевикладеного, можна зробити висновок, що фінансовий результат є достатньо суперечливою та багатогранною категорією. Прибуток, як, показник фінансового

результату виступає провідною ціллю управлінської діяльності підприємства та одним з головних чинників, який визначає ефективність його діяльності.

Управління фінансовими результатами підприємства характеризується як сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та методів прогнозування, планування і контролю прибутку підприємства з метою забезпечення оптимального рівня прибутковості підприємства в довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей корпоративної стратегії, яка представляє собою процес розробки і прийняття управлінських рішень.

Управління фінансовими результатами підприємства має бути спрямоване на максимізацію розміру позитивного результату діяльності шляхом підвищення обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази та системи управління підприємства загалом.

Список літератури

1. Дейнека О.В., Остапенко О.А. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / О.В. Дейнека, О.А. Остапенко // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки. – 2013. – № 4.
2. Рета М.В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств / М.В. Рета, Г.О. Пляка // Вісник НТУ «ХП». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/16151>
3. Тимкован В.І. Фінанси, страхування і біржова діяльність: інноваційно-інвестиційні стратегії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14890983482523.pdf>
4. Чайовська А.С. Планування прибутку підприємства: сутність, призначення, етапи та методи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73452>
5. Бланк, І.А. Управління прибутком [Текст] / І.А. Бланк. - К.: Ніка-Центр, 1998. - 544 с.
6. Мельнь О. В. Особливості управління прибутком підприємства / О. В. Мельнь, С. В. Лукаш // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2013": тр. 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 3-5 грудня 2013 р. – Харків: НТУ "ХП", 2013. – С. 171-173. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23627>
7. Цапук О.Ю. Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок / Цапук О.Ю. // Маркетинг і менеджмент інновацій - 2013 - №3 - с.137 – 145
8. Кобилецький В.Р. Рентабельність. Сутність та показники [Текст] / В.Р. Кобилецький // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>

References (transliterated):

1. Deyneka O.V., Ostapenko O.A. *Sutnist' ponyattya «finansovyy rezul'tat» ta osoblyvosti yoho formuvannya* / O.V. Deyneka, O.A. Ostapenko // *Molodizhn. nauk. visn. UABS NBU. Ekonomichni nauky.* – 2013. – No 4.
2. Reta M.V. *Suchasni problemy obliku finansovykh rezul'tativ dyal'nosti pidpryyemstv* / M.V. Reta, H.O. Plyaka // *Visnyk NTU «KhPI».* – 2015. – No 25 (1134). – P. 25-34. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/16151>

3. Tymkovan V.I. *Finansy, strakhuvannya i birzhova diyal'nist': innovatsiyno-investytsiyni stratehiyi*. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/14890983482523.pdf>
4. Chayovs'ka A.S. *Planuvannya prybutku pidpryyemstva: sutnist', pryznachennya, etapy ta metody*. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73452>
5. Blank, I.A. *Upravlinnya prybutkom* [Tekst] / I.A. Blank. - Kiev.: Nika-Tsentr, 1998. - 544 p.
6. Melen' O. V. *Osoblyvosti upravlinnya prybutkom pidpryyemstva* / O. V. Melen', S. V. Lukash // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optimum-2013"*: tr. 9-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 3-5 hrudnya 2013 r. – Kharkiv: NTU "KhPI", 2013. – P. 171-173. [Elektronnyy resurs]. Rezhym

dostupu: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23627>

7. Tsapuk O.Y. *Systema kryteriyiv ta pokaznykiv otsinyvannya efektyvnosti vprovadzheniya innovatsiynykh rozrobok* / Tsapuk O.Yu. // *Marketynh i menedzhment innovatsiy* - 2013 - No3 -p.137 – 145

8. Kobylets'kyi V.R. *Rentabel'nist'. Sutnist' ta pokaznyky* [Tekst] / V.R. Kobylets'kyi // [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Фінансові результати діяльності підприємства: визначення, класифікація, управління ними / О. В. Мелень, О. В. Полтавець // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 109-114 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Финансовые результаты деятельности предприятия: определение, классификация, управление ими / Мелень Е. В., Е. В. Полтавец // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 109-114 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Financial results of the business of the enterprise: definition, classification, management by them / O. V. Melen, O. V. Poltavets // 1 Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 109-114 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мелень Олена Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «ХПІ». (050) 30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

Мелень Елена Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «ХПИ». (050) 30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

Melen Olena Valentinovna - Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting of the National Technical University "KhPI". (050) 30-11-575, e-mail: olena.melen@gmail.com

Полтавець Олена Володимирівна – магістр кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «ХПІ». (099) 065-30-19, e-mail: epoltavec@bk.ru

Полтавец Елена Владимировна – магістр кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «ХПИ». , e-mail: epoltavec@bk.ru

Poltavets Olena Volodymyrivna – master of the Department of Economic Analysis and Accounting of the National Technical University "KhPI"., e-mail: epoltavec@bk.ru

УДК 330.3; 338.4

О.І. ЧАЙКОВА, П.В. ВАКЕРІН**МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕДЖАЙЛ – УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСУ В МІЖНАРОДНИХ ІНЖИНІРИНГОВИХ КОМПАНІЯХ**

У статті розглянута проблематика сучасного стану інжинірингових компаній України. Розглянуті основні постулати еджайлу, як адаптивної моделі управління, та його сучасні тенденції у світі. Вказуються умови, що найбільш підходять, для адаптивної моделі; перераховуються принципи адаптивної моделі. Обґрунтовується тезис про те, що адаптивну модель еджайл можна запровадити в інжинірингових компаніях, що дасть можливість виробляти інноваційні рішення в нестандартних ситуаціях. Розглянуті передумови для розробки адаптивної еджайл-моделі в інжинірингу.

Ключові слова: інжиніринг, інжинірингові компанії, технічні рішення, еджайл, еджайл-підхід

В статье рассмотрена проблематика современного состояния инженеринговых компаний Украины. Рассмотрены основные постулаты эджайла, как адаптивной модели управления, и его современные тенденции в мире. Указываются условия, наиболее подходящие для адаптивной модели; перечисляются принципы адаптивной модели. Обосновывается тезис о том, что адаптивную модель эджайл можно внедрить в инженеринговых компаниях, что позволит вырабатывать инновационные решения в нестандартных ситуациях. Рассмотрены предпосылки для разработки и внедрения адаптивной эджайл-модели в инженеринге.

Ключевые слова: инженеринг, инженеринговые компании, техническиерешения, эджайл, эджайл-подход

The article reviews the current state of engineering companies in Ukraine. The basic tenets of agile as adaptive management model and its current trends in the world are considered. Most suitable conditions for adaptive model are pointed out; the principles of adaptive model; advantages and challenges faced by companies that have implemented agile-model are listed. Examples of the introduction and application of agile management in different branches are given. The thesis that agile-approach could be implemented in engineering companies, which would allow to produce innovative solutions in unusual situations, is grounded. Conditions for adaptive agile-model development in engineering are considered (based on the comparison of the agile in IT). The possibilities of creating engineering agile-teams and the principles of their work and interaction are considered.

Keywords: engineering, engineering companies, technical solutions, agile, agile-approach

Вступ. На сучасних міжнародних ринках одним із поширених видів послуг є інжиніринг – інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктур. Ці послуги містять комплекс робіт, який включає передпроектні, техніко-економічні дослідження та обґрунтування, лабораторні або експериментальні дороблення технології чи прототипу, розроблення детальних структур проекту, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Актуальність. В сучасних умовах інжинірингові компанії, що займаються розробкою технічних рішень для промислових замовників й стикаються з проблемами експлуатації та ремонту обладнання, використовують традиційні підходи управління. Ці підходи базуються на існуючих технологічних рішеннях, з одного боку, та на власних знаннях та досвіді, з іншого. І проблеми з'являються тоді, коли реальна ситуація у замовника виходить за рамки цих знань та досвіду. В такому разі для вироблення інноваційних або нестандартних рішень в більшості ситуацій необхідно залучення спеціалістів зі знаннями та досвідом в різних галузях науки та техніки. Застосування адаптивних моделей управління та еджайл підходу, які вже довели свою ефективність у різних галузях діяльності, дозволить інжиніринговим компаніям бути більш гнучкими та адаптивними і дасть можливість відповідати вимогам і викликам сьогодення.

Аналіз літератури показав, що питаннями розробки і впровадження Agile-методології займалися і займаються багато фахівців, таких як: Кент Бек, Мартін Фаулер, Майк Кон, Кен Ауер, Рой Міллер, Роберт Мартін, Хенрик Кніберг, Маттіас Скарін, Алістер Кокберн. Проте на сьогоднішній день, у науковій літературі питання впровадження еджайлу в

інжинірингові компанії ще не розглядалось і літератури, що дозволяє кількісно оцінити економію на витратах або економію часу необхідного на розробку продукту (технічного рішення) в інжинірингових компаніях, які адаптували цей підхід немає. На практиці, можливо, деякі компанії намагалися тестувати такий підхід або впроваджували щось подібне, але при цьому була відсутня системність, і переважно мало ситуативний характер.

Виклад матеріалу. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» поняття «інжиніринг» трактується як надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розробка технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також консультації економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами) [1].

Послуги типу «інжиніринг» з'явилися в розвинених країнах в 60-ті роки і до теперішнього часу одержали достатньо широкий розвиток.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах налічується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги. Так, у США зареєстровано понад 25 тисяч фірм різного профілю й обсягу діяльності; у країнах Європейського Союзу – близько 10 тисяч. Найбільша їх кількість знаходиться в Німеччині, Австрії, де ринок представлений дрібними й середніми компаніями, а найбільші – у Великій Британії, Швеції, Фінляндії, Нідерландах.

Розвиток ринку інжинірингових послуг в Україні характеризується наявністю багатьох системних проблем, найважливішими серед яких є: дефіцит кваліфікованих кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативна база, недосконала система визначення вартості проектних робіт, корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації, низький рівень автоматизації проектних робіт.

В Україні поки ще не створена система персонального ліцензування спеціалістів, яка практикується у всьому світі. У подальшій перспективі в Україні, як і у розвинутих країнах, повинна удосконалитися система навчання фахівців відповідно до нових напрямків у діяльності інжинірингових фірм. Серйозна увага повинна приділятися підготовці фахівців із впровадження інновацій. Вони повинні вміти швидко адаптуватися до умов економіки і кон'юнктури ринку інжинірингових послуг, що безупинно змінюються.

У зв'язку зі структурною перебудовою економіки «інжиніринг» став у даний час найбільш диверсифікованою і «ризиковою» сферою діяльності. Тому подальше підвищення кваліфікації персоналу і новаторський підхід стають найважливішими елементами стратегії інжинірингово-вих фірм.

На сьогоднішній день, в багатьох основних галузях української промисловості існує проблема високого рівня морального і фізичного зносу промислового обладнання. Все частіше обладнання виходить із ладу, виникають аварійні ситуації, інтенсивність проведення позапланових ремонтів зростає, а технологічне переобладнання та оновлення парку потребує дуже великих інвестицій. А в нинішній економічній та політичній ситуації в країні залучення інвестицій стає все більш проблематичним. В такій ситуації єдиним виходом є проведення ремонту обладнання з метою подовження терміну його експлуатації.

Якщо розглядати сегмент ремонту у будь-якій галузі промисловості, то всі основні процеси і підходи до виконання ремонтних робіт детально розроблені та стандартизовані, і передбачають застосування конкретних матеріалів та технологічних рішень. Проте розвиток технологій дуже швидкий – у світі постійно з'являються нові матеріали, нові підходи та технологічні рішення, які дозволяють більш ефективно вирішувати питання обслуговування та ремонту промислового обладнання, будівель та споруд.

Окрім того, аварійні ситуації в експлуатації обладнання, з якими періодично стикаються підприємства різних галузей, вимагають нестандартних, а зазвичай і інноваційних підходів та рішень для зменшення негативних наслідків, пов'язаних з загрозою безпеки життя людей та навколишнього середовища, простоями обладнання, фінансовими втратами та збитками.

Розглянемо поняття еджайл та історію його виникнення. Еджайл – це гнучка методологія розробки програмного забезпечення, яка виникла в середовищі ІТ і являє собою серію підходів до розробки ПО, орієнтованих на використання ітеративної розробки, динамічне формування вимог і забезпечення їх реалізації в результаті постійної взаємодії всередині самоорганізованих робочих груп, що складаються з

фахівців різного профілю [2]. Концепція Еджайл, що заснована на принципах поступових, циклічно повторюваних удосконалень, коли постійна доробка, базується на безперервному зворотному зв'язку від клієнта, замінила собою роботу за протоколами технічних завдань. До 2001 року накопичилася критична маса знань і підходів, закріплених в Маніфесті Agile, що опубліковано групою 17 авторитетних розробників.

Методи адаптивної моделі беруть на озброєння багато компаній. У перекладі з англійської мови «Agile» означає «живий, рухливий», але частіше перекладають його як «гнучкий», незважаючи на наявність прямого значення слова «гнучкий» – «flexibility». Методи адаптивної моделі повністю змінили інформаційні технології: з її допомогою програмісти працюють набагато продуктивніше, вона дозволяє мінімізувати ризики і більш ефективно взаємодіяти в ІТ-проектах – як із замовником, так і всередині команди, оскільки створюються зведені самоврядні і орієнтовані на клієнтів колективи, які приймають рішення без начальників.

Щоб працювати з адаптивною моделлю, потрібна команда односторонців. Саме команда самостійно визначає і тривалість спринту кількість учасників, і трудомісткість вимог, які будуть реалізовані в спринті, і черговість виконання завдань і т. п, але не приймає рішення, щодо вимог, які є пріоритетними (це вирішує Відповідальний за продукт). Свої успіхи і помилки члени групи визначають в ході мозкового штурму, декоманда визначає напрямок вдосконалення продукту в майбутніх спринтах і вибирає для вирішення наступного першочергового завдання.

На думку, Д.Рігбі, Дж.Сазерленд і Х.Такеучі: За допомогою методів Agile вдалося досягти радикальних удосконалень в рішенні задач в ІТ. Можливості, які несе впровадження цих методів в інших корпоративних підрозділах, величезні [3].

Світовий досвід використання еджайл підходу показує, що даний підхід може бути застосований у різних галузях – яскравим прикладом є компанія General Motors, у якій створена система «замовлення-поставка» (Order ToDelivery - OTD), за допомогою якого замовлення кінцевих споживачів, розміщені на веб-сайті «BuyerPower» перетворюються в конкретні замовлення технологам, які в свою чергу через сторінку «Suprly Power» перетворюються в замовлення постачальникам в рамках всього ланцюга поставок. Таким чином, використовується дуже гнучка система, яка дозволяє компанії швидко реагувати на потребу замовника – кінцевого споживача. Також підхід гнучких ланцюгів поставок використовувався такими компаніями як: Volkswagen, DELL, Zara, Benetton та ін.

Еджайл-менеджмент намагаються впровадити переважно компанії, діяльність яких здійснюється в умовах швидких та непередбачуваних змін, для того щоб виробити найбільш ефективну стратегію, яку можна успішно використовувати та швидко змінювати для вирішення проблем та підвищення ефективності та продуктивності підприємства. Особливо бурхливе застосування Еджайл-менеджменту має в компаніях, які працюють в сфері високих технологій.

Еджайл-менеджмент є основою цінностей, принципів і практик, що дозволяє менеджерам на всіх рівнях

планувати та проектувати роботу та створювати команди таким чином, щоб забезпечувати високу адаптивність бізнесу до мінливих умов ринку та бізнес-середовища [4]. Цей підхід застосовується для того, щоб підвищувати залученість клієнтів компанії, приймати зміни, ефективно взаємодіяти та сприяти досягненню результатів.

В звіті “The 11-th Annual State of Agile Report” (Version ONE) [5], відображена інформація щодо світових тенденцій застосування еджайл-методів, динаміки змін показників.

Основні тренди еджайл-управління в світі, наведена на основі опитування, що проведене серед представників компаній, які застосовують еджайл.

За останній рік серед компаній, які використовують еджайл, спостерігалась тенденція зменшення долі ІТ-компаній, завдяки зростанню кількості компаній з інших галузей. На рисунку 1 приведено територіальне розміщення компаній, які використовують еджайл методи.

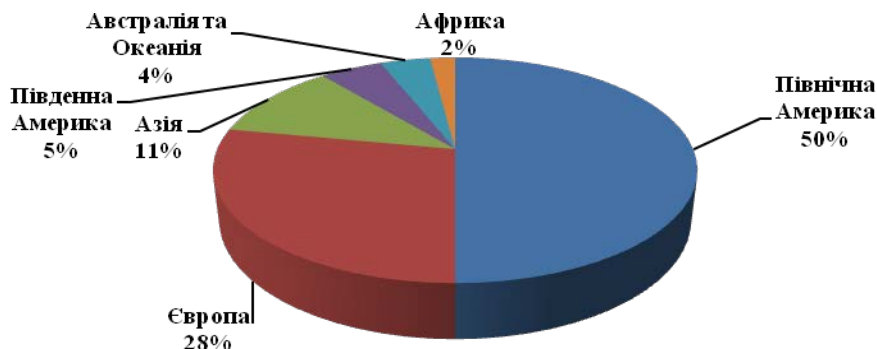


Рис. 1 – Територіальна структура

На рисунку 2 приведена питома вага компаній, які використовують еджайл, в залежності від чисельності працівників. Опитування проводилось серед керівників та працівників компаній з різних країн, які

використовують еджайл, у 2015-2016 рр. Для порівняння було виділено 4 групи компаній, з чисельністю персоналу: 1) до 1000 робітників, 2) 1001-5000 робітників, 3) 5001-20000 робітників, 4) 20001 і більше.

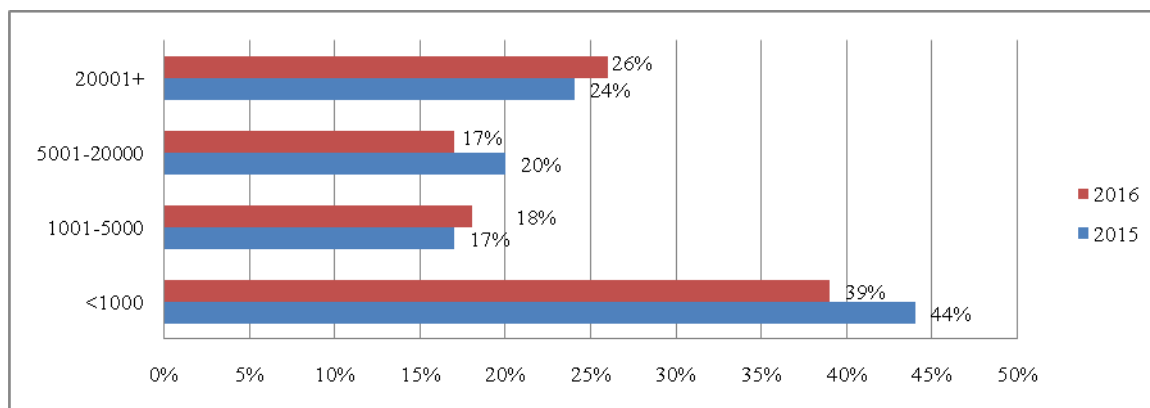


Рис. 2 – Питома вага компаній, які використовують еджайл, в залежності від чисельності працівників

Галузева належність компаній, що використовують еджайл-підходи до управління в різних галузях господарства наведено на рис. 3. Компанії, які приймали участь в опитуванні, виділили наступні причини, які спонукали їх до впровадження еджайлу у своїй діяльності: прискорення поставки продукту, покращення здатності керувати змінами пріоритетів, збільшення

продуктивності, покращення оглядовості проекту, покращення бізнесу, зменшення ризиків проекту, мотивація та підвищення морального духу команди, покращення прогнозованості поставки, покращення дисципліни розробки продукту, зменшення проектних витрат (рис. 4).

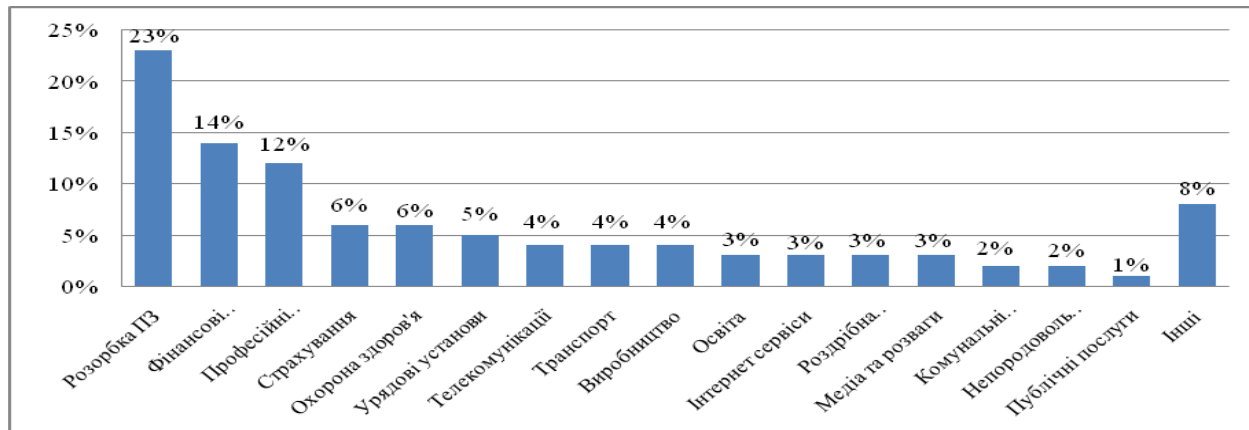


Рис. 3 – Галузева належність еджайл-компаній

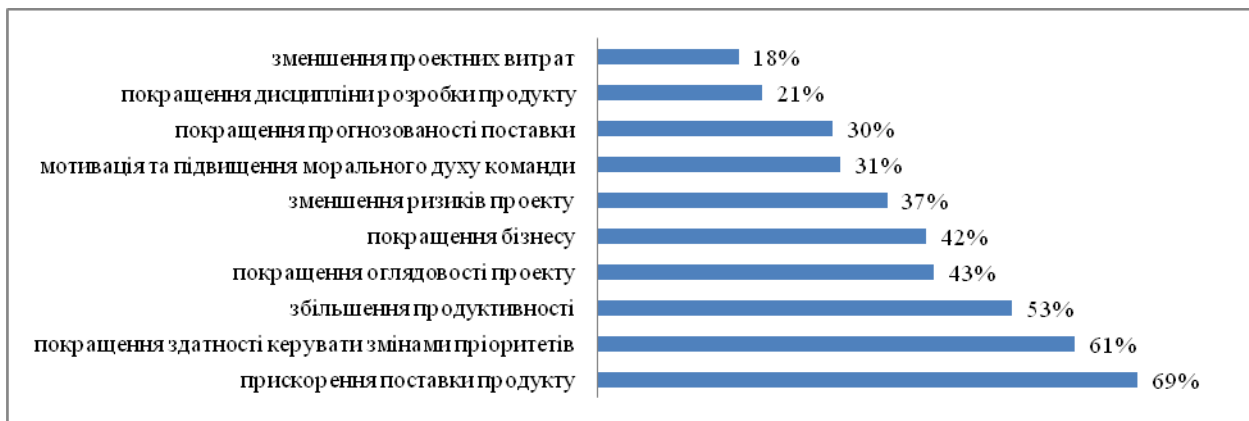


Рис. 4 – Причини впровадження еджайл-управління

Попри те, що більшість організацій усвідомили успіх від застосування еджайл-методів (рис.5), але вони визнають, що існують виклики щодо впровадження та подальше розширення застосування цих методів.

Найбільшими викликами стали організаційна культура, яка конфліктує з цінностями еджайлу, та відсутність навичок або досвіду застосування еджайлу (рис. 6).

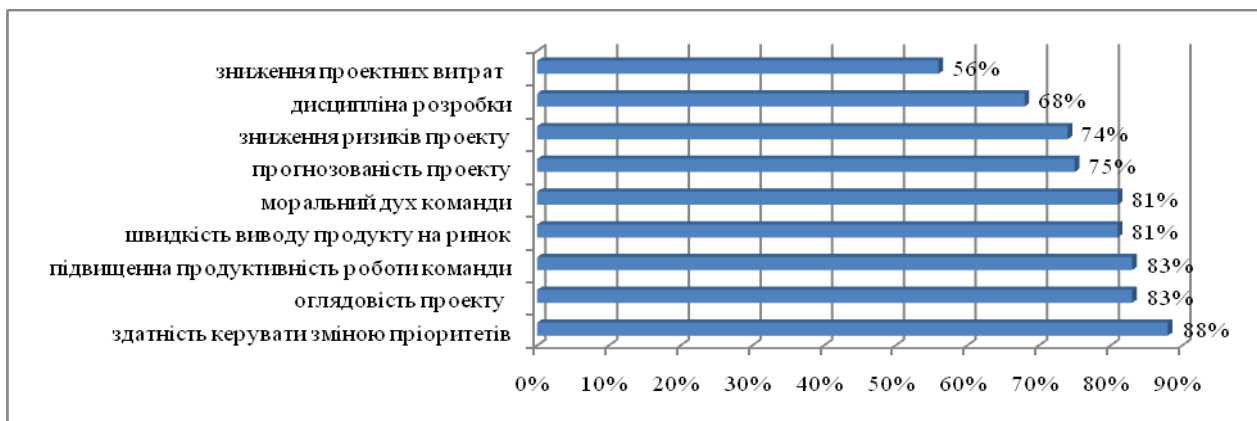


Рис. 5 – Переваги запровадження еджайл-управління

Як видно з рис. 3, у світі, доля компаній сегменту професійних послуг (ФПП) становить 12%. Згідно Фон Норденфліхта до сегменту професійних послуг належать компанії 4 типів [6]:

- класичні фірми професійних послуг (юридичні та бухгалтерські фірми) – які характеризуються високою інтенсивністю знань, професіоналізмом персоналу, та низькою капіталомісткістю;

- професійні кампуси (наприклад, лікарні) – які характеризуються високою інтенсивністю знань, професіоналізмом персоналу та високою капіталомісткістю;

- нео-ФПП (наприклад, управлінські консалтингові компанії) – які характеризуються високою інтенсивністю знань та низькою капіталомісткістю;

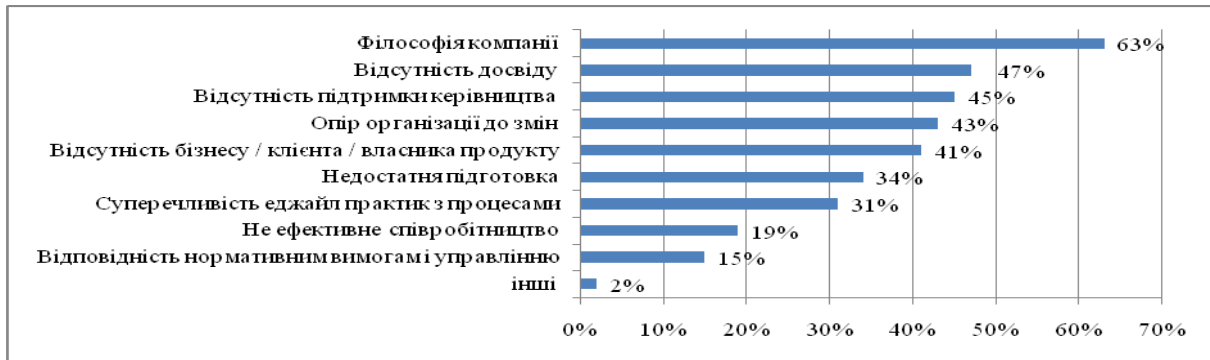


Рис. 6 – Виклики, з якими стикаються еджайл-компанії

- розробники технологій (компанії галузі науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок, біотехнологій і т.д.) – характеризуються високою інтенсивністю знань, професіоналізмом персоналу та високою капіталомісткістю.

Нами пропонується еджайл-модель адаптована до умов роботи інжинірингових компаній. Таким чином, розглянемо інжиніринг під призвою еджайлу.

На перший погляд, цей метод здається природним для дизайну продукту. Він використовується для складних проектів, в яких постійно змінюються потреби і вимоги, які не можуть бути повністю передбачені або оцінені на початку проекту.

На другий погляд, потенційний перехід методу від розробки програмного забезпечення до дизайну продукту піднімає деякі питання. Еджайл підхід вимагає

колективної роботи, співпраці та адаптації. Він розбиває завдання на невеликі ітерації, які не вимагають довгострокового планування. Ітерації короткі, а крос-функціональні команди працюють над усіма частинами завдання, включаючи планування, аналіз і проектування.

Еджайл не в повному обсязі вписується в світ інжинірингу. Це обумовлено специфікою цього виду діяльності, тому у таблиці 1 розглянемо умови, які створюють можливість для застосування еджайл підходу на базі досвіду і знань про ефективність еджайлу в розробці ПО.

Таким чином, інжинірингові компанії, які займаються розробкою та проектуванням технічних рішень для промислових замовників в сегменті ремонту обладнання, мають можливість застосовувати еджайл-підходи для розв'язання складних і нестандартних задач.

Таблиця 1 – Умови, придатні для застосування адаптивної моделі

Еджайл	Еджайл в інжинірингу
- невизначена і складна ситуація на ринку, коли часто змінюються уподобання споживачів;	- невизначеність і непередбачуваність ситуацій, коли вимоги та умови змінюються в залежності від галузі та специфіки діяльності замовника;
- можливість залучення клієнтів до розробок і тісної співпраці з ними при наявності швидкого зворотного зв'язку;	- можливість залучення клієнтів до розробок і тісної співпраці з ними при наявності швидкого зворотного зв'язку;
- можливість новаторства і творчих осяянь шляхом організації міжфункціональної співпраці людей в процесі вирішення складних, невизначених проблем;	- можливість розробки інноваційних рішень шляхом організації крос-функціональної команди з спеціалістів зі знаннями та досвідом в різних галузях науки та техніки, або навіть інших сфер людської життєдіяльності;
- можливість розбиття роботи на окремі модулі, які можна виконувати швидкими повторюваними циклами;	- процес розробки кінцевого технічного рішення можна розбити на послідовні етапи. Після кожного етапу розробки, рішення обговорюється з замовником;
- виявлення помилок призводить розробників до цінних висновків.	- виявлення помилок призводить до цінних висновків.

Гнучкість буде проявлятися в тому, що для вирішення конкретної задачі формується команда з таких спеціалістів (як із складу компанії, так і з залучених фахівців інших галузей), досвід та знання яких дозволить найбільш глибоко та широко бачити проблему та можливі шляхи її рішення. Сучасні комунікаційні технології дозволяють залучати спеціалістів не тільки з локальної території (одного міста), а і з інших міст, і навіть держав. Це мають бути самоорганізовані команди, в яких формалізація процесу обговорення та прийняття рішення буде зведена до розумного мінімуму. Команда самостійно має обирати координатора процесу – того хто організовує діяльність команди проекту, але не втручається в її роботу, стежить за коректним застосуванням принципів еджайл; і усіх процесів, несе

відповідальність за ефективність. Команда сама визначає першочергові завдання, розбиває їх на невеликі модулі (тому розробка ведеться короткими циклами), співпрацює з замовником в ході всього проекту, вносячи зміни в проект, які вітаються і швидко включаються в роботу. Координатор лише стежить, щоб команду нічого не відволікало, і допомагає їй користуватися колективним розумом в процесі щоденних оперативок, експериментів, професійної критики і мозкового штурму.

Проте склад команди у разі необхідності може змінюватися на протязі реалізації проекту, в залежності від потреб у спеціалістах на різних етапах (ітераціях), кожний з яких може закінчуватись аналізом та моделюванням, поки технічне рішення не буде прийнято.

Слід зазначити, що спеціалісти профільної служби замовника (відділи головного механіка, головного енергетика, тощо) дистанційно залучаються до роботи команди. Такий підхід дозволить команді більш тісно працювати зі спеціалістами «на місцях», які мають більш широке та повне уявлення про наявну проблему, знають усі особливості та нюанси роботи конкретного обладнання, і це дозволяє економити час та враховувати всі існуючі можливості та ризики.

В такому разі видача готового технічного рішення буде здійснюватись на Технічній раді підприємства-замовника, до складу якої зазвичай окрім керівників технічних та ремонтних служб входять керівники виробництва, логістики та економічних служб. В залежності від результатів обговорення та захисту технічного рішення, інженерній команді можливо буде необхідно повторити ряд ітерацій, для внесення змін та удосконалення запропонованого рішення.

Висновки. Таким чином, інженерам, як і всім іншим можливо буде складно адаптуватися до змін, налагодити гнучкий процес і, напевно, буде вимагати пробного запуску в інжиніринговій компанії, якій необхідні зміни, котрі може надати еджайл-підхід. Розробники ПО знайшли гнучкий підхід до значного покращення в порівнянні з раніше використовуваним методом Waterfall тому і інженери можуть знайти теж саме.

Список літератури:

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28. 12.

1994 №334 / 94 – ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

2. *Майк Кон. Scrum: гнбка разработка ПО– Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum* (Addison-Wesley Signature Series). – М.: «Вильямс», 2011. –С. 576.

3. *Рибби Д., Сазерленд Д., Такеучи Х.* Новый рецепт инноваций: модель agile. Как освоить модель, которая меняет саму суть управления // Harvard Business Review-Россия. 2016.

4. *Фішер М.Л.* Что такое правильный ланцог поставки для вашего продукта? / Фішер М.Л. // Ланцюги постачання - 1997.

5. Звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-11th-annual-state-of-agile-report-2>

6. *Фон Норденфліхт А.* «Что такое професійна сервісна фірма? На шляху до теорії та таксономії наукоємних фірм», Академія управління, Vol. 35, № 1. (2010), С. 155-174.

References (transliterated)

1. Zakon Ukrainy` «Pro opodatkovannya prybutku pidpry'emstv» vid 28. 12. 1994 No 334 / 94 – VR. [Elektronny`j resurs].– Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=index>

2. *MajkKon. Scrum: g`bkayarazrobka PO = Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum* (Addison-Wesley SignatureSeries). — Moscow: «Vy`T yams», 2011. — P. 576.

3. *Ry`gby` D., Sazerlend D., Takeuchy` X.* *Novyj recept y`nnovacy`j: model` agile. Kak osvoy`t model`, kotoraya menyaet samu sut` upravleny`ya*/ Harvard Busines Review-Rossy`ya. 2016.

4. *Fisher, M. L.* *What is the right supply chain for your product?*/ Fisher, M. L // Supply chains – 1997.

5. *Zvit* [Elektronny`j resurs]. – Rezhym dostupu: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-11th-annual-state-of-agile-report-2>

6. *Von Nordenflycht, A.* "What is a professional service firm? Toward a theory and taxonomy of knowledge-intensive firms", Academy of Management Review, Vol. 35, No. 1. (2010), P. 155-174.

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Можливості впровадження еджайл-управління бізнесу в міжнародних інжинірингових компаніях / О. І. Чайкова, П.В. Вакерін / Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 115-120 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Возможности внедрения еджайл-управления бизнеса в международных инжиниринговых компаниях/ Е. И. Чайкова, П. В. Вакерин, // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 115-120 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

Possibilities of introduction of agile-management by international engineering companies/ О. I. Chaikova, P. V. Vakerin // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 115-120 . Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чайкова Олена Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». тел. (096) 717-21- 75; e-mail: chaykovalena@gmail.com

Чайкова Елена Игоревна - кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ВЭД и финансов Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», тел. (096) 717-21- 75; e-mail chaykovalena@gmail.com

Chaikova Olena Igorivna - PhD, assistant professor in Department of international business and finance National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”; tel. (096) 717-21-75; e-mail chaykovalena@gmail.com

Вакерін Павло Віталійович– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент.

Вакерин Павел Виталиевич – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент

Vakerin Pavel Vitalijov`ch – National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”; student.

УДК 339.434

С.П.СУДАРКИНА**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА РАННИХ СТАДИЯХ ПРОЕКТИРОВАНИЯ**

В статье рассматриваются проблемы адекватной оценки эффективности инновационных проектов в условиях ограниченности исходных данных, характерных для ранних стадий проектирования и разработки проекта – возможный уровень затрат, предполагаемая техническая результативность, экономическая эффективность проекта, риски.

Ключевые слова: инновационные проекты, инвестиции, ранние стадии проектирования, экономические параметры, прибыль, критерии эффективности проектов, риски.

У статті розглядаються проблеми адекватної оцінки ефективності інноваційних проектів в умовах обмеженості вихідних даних, які характерні для початкових стадій проектування – можливий рівень витрат, очікувана технічна результативність проекту, економічна ефективність проекту, ризики.

Ключові слова: інноваційні проекти, інвестиції, початкові стадії проектування, економічні параметри, прибуток, критерії ефективності проектів, ризики

In the article the problems of adequate estimation of innovative projects efficiency are examined in the conditions of limit nature of basic data characteristics for the early stages of design, planning and development of project – it is a possible level of expenses, supposed technical effectiveness, economic and social efficiency of project, risks, etc.. A difference is shown between the methods of calculation and parameters of efficiency for the projects with different level on the inlaid facilities, terms of realization, the level of risks, etc. The question of choice of project variants realization is considered depends on correlations between the level of investments and getting net income, which is formed the size of net present value. Influence of change of investments is appraised on eventual economic efficiency of project. It is suggested to use the index of relative change of term of return of expenses and to compare its size with the possible rejection point of investment return from a moment completion, according with the planned calculation.

Keywords: innovative projects, the early stages of planning, technical effectiveness, level of expenses, economic efficiency, methods of calculation, parameters of efficiency, risks, term of return of expenses.

Вступление. В современном мире развитие производительных сил технологически происходит через разработку и внедрение инновационных проектов в разных отраслях и, соответственно, через использование больших или меньших финансовых и других ресурсов. При этом вопрос использования выделенных средств является едва ли не самым важным, потому что от этого зависит не только финансовая сторона проблемы, но и вопросы дальнейшей реализации проекта, эксплуатации построенных объектов, развитие отрасли, региона, страны.

В связи с этим актуальным является определение эффективности таких проектов на всех стадиях его разработки и реализации, начиная от этапов проектирования и до ликвидации созданных объектов, технологических линий, организационных структур и т.п. Это проблема стратегического выбора наиболее приемлемого решения по данному проекту. Сложность задачи заключается в воздействии множества факторов на объект, причем, чем раньше начинается рассмотрение проекта, тем меньше информации, ниже ее качество и пр., что существенно влияет на качество полученного результата. Именно в связи с этим обстоятельством необходимо постоянно корректировать расчеты и соответствующие решения.

Тем не менее, решения все-таки принимаются, и проект начинают реализовывать. Обычно финальной, завершающей частью каждого этапа проектирования является расчет экономической эффективности проекта на базе существующих критериев, а именно – прибыль, чистый денежный поток, срок возврата

капитала, относительные показатели эффективности – PI, ARR, IRR и пр. При этом сложно учесть действие множества случайных, стохастических факторов внутренней и внешней среды на рассматриваемый проект ввиду ранних сроков проектирования, недостатка и низкой надежности исходных данных технического и экономического характера.

Интересна история этого вопроса в нашей стране. В условиях государственной экономики в СССР решения принимались, исходя из государственной необходимости. При этом директивно привлекались для их разработки и внедрения все необходимые ресурсы. Ситуация требовала решения поставленных задач, и руководство страны не особо отвлекалось на изучение влияния этих проектов на население, окружающую среду, эффективность самих решений. Это относится к довоенному периоду, военным годам и годам восстановления и развития народного хозяйства после 2-й мировой (отечественной) войны. Только в 60-е годы XX века появилась возможность учета и рассмотрения экономической и экологической составляющей процесса инновационного развития страны.

В настоящее время экономические подходы к решению таких проблем используются в значительно большей мере. Более того, сейчас, с развитием местного самоуправления органы местной власти получают большие возможности для определения эффективных, прогрессивных направлений в развитии региона, территории и пр. Все это происходит, конечно, при ограниченных ресурсах.

Поэтому вопросы эффективного использования имеющихся средств представляются чрезвычайно актуальными.

В данной статье рассматривается возможность проведения вариантных расчетов экономической эффективности проекта при разных, вероятных значениях исходных экономических параметров, а также влияние структуры самих показателей эффективности на получаемые результаты.

Постановка задачи. Экономическая эффективность любого инновационного проекта оценивается по принятым критериям эффективности. Их состав и порядок расчета зависит от уровня затрат на реализацию проекта, весомости технического результата, который определяет экономию текущих затрат, соотношения между затратами и экономическим эффектом и пр.

На практике часты случаи, когда параметры проекта не определены точно, т.е. есть несколько возможных величин инвестиций и ожидаемой экономии. Тогда возникает задача оценки и выбора наиболее приемлемого варианта проекта. Именно исследованию таких ситуаций посвящена статья.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопросы эффективности инвестиций и инновационных проектов всегда находились в зоне внимания отечественных и зарубежных экономистов. К числу наиболее ярких имен можно отнести работы У.Шарпа, Г. Бирмана, С. Майерс, Л. Беренс, М. Джонс и др. Значительный интерес не только с методической, но и чисто практической точки зрения представляют работы отечественных ученых – В Великанова, И. Бланка, Д.С. Львова, В. Лившица, И. Липсица, А.Н.Золотарева, В. Шапиро, С. Шумилина, М. Чумаченко и др.

Изложение основного материала. Обычно экономическая эффективность проекта оценивается с помощью системы показателей, которые включают 2 группы: абсолютные и относительные. Величина и разумные, допустимые значения показателей и критериев зависят, в основном, от степени радикальности проекта, что вызывает разный уровень затрат и рисков. Поэтому при рассмотрении этой совокупности показателей учитывалось именно это основополагающее качество проекта – уровень затрат. В соответствии с этим критерием проекты делятся на низко-, средне- и высоко затратные.

К первой группе (низко затратные проекты) относятся небольшие, преимущественно технологические проекты, связанные с модернизацией технологии, производственного процесса и пр. Такие проекты имеют невысокие затраты, короткие сроки реализации, невысокие риски и эффективность.

К высокозатратным относятся проекты с большими (несколько млн. долларов) затратами, длительными сроками реализации, высоким получаемым эффектом и рисками. Это, так называемые, структурные проекты, которые имеют народно-хозяйственное, региональное или отраслевое значение.

Эти две группы проектов охватывают граничные ситуации – очень высокие или очень низкие затраты.

Но между ними находится большая совокупность проектов со средними показателями, часть которых тяготеет к высоко затратным, а часть – к низко затратным проектам. Поэтому в каждом отдельном случае нужно учитывать все эти конкретные обстоятельства. Мы же будем рассматривать именно крайние случаи и соответствующие им критерии эффективности.

К абсолютным показателям эффективности относятся:

для низко затратных проектов, связанных, в основном, с модернизацией существующего оборудования, предприятия:

- величина инвестиций на модернизацию, И мод., которая включает стоимость всего комплекса работ и оборудования, связанных с проведением модернизации;

- экономия годовых эксплуатационных затрат по сравниваемым проектам, $\Delta 3$ эксп. год., равно $\Delta 3$ эксп. год. = 3 эксп. баз. – 3 эксп. нов.

Здесь 3 эксп. баз. и 3 эксп. нов. – годовые эксплуатационные затраты по сравниваемым проектам – базовому (аналогичному, ранее существовавшему) проекту и новому.

Эту величину ($\Delta 3$ эксп. год.) можно рассчитывать не по всей номенклатуре составляющих эксплуатационных затрат, а только по их изменяющейся части. Это существенно упрощает расчет, не меняя при этом результат. Годовая экономия эксплуатационных затрат ($\Delta 3$ эксп. год.) является экономическим результатом повышения технических параметров проекта по сравнению с аналогом либо существующими ранее проектами.

Для средних и высоко затратных проектов

- величина инвестиций в проект И пр. с учетом стоимости проектных, строительных, монтажных работ, оборудования и прочих затрат, необходимых для реализации проекта;

- чистая прибыль, Пр. чист, которая в некоторой степени является аналогом годовой экономии эксплуатационных затрат, но только – частично, потому что в данном случае нужно учесть налогообложение, чего нет при расчетах эффективности небольших проектов;

- годовой денежный поток, ДП (PV), который состоит из чистой прибыли и амортизационных отчислений от величины инвестиций, которые вкладываются в проект,

$$\text{ДП год.} = (\text{Пр. чист.} + \text{А инв.}) \text{ год.}$$

- суммарный дисконтированный или кумулятивный денежный поток ДДП_Σ , (КДП), который определяется по формуле $\text{КДП} = \Sigma (\text{ДП год.} \times \text{К диск.} t)$

- Чистый дисконтированный денежный поток ЧДП (NPV), который определяется как разница между суммарным дисконтированным или кумулятивным денежным потоком за весь период Т расч. и вложенными средствами (тоже с учетом дисконтирования), $\text{ЧДП} = \text{КДП} - \text{И}$

Все перечисленные абсолютные величины важны, поскольку они отражают реальные стоимостные параметры проекта. В то же время все они имеют один общий недостаток, в целом присущий абсолютным показателям. Они не соотношены с другими параметрами оценки – ни с величиной затрат, если речь идет о показателях эффекта, ни, наоборот, с величиной получаемой экономии. Поэтому абсолютные показатели всегда дополняются относительными, которые позволяют устранить этот недостаток.

К относительным показателям эффективности проектов относят:

для низко затратных проектов:

- коэффициент эффективности затрат, определяемый по формуле:

$E_{расч.} = \Delta Z_{эксп. год.} / I_{мод.}$, который сопоставляется с нормативным значением $E_{норм.}$ для проектов данной группы или отрасли.

- срок окупаемости $T_{окуп.}$, определяемый по формуле $T_{окуп.} = I_{мод.} / \Delta Z_{эксп. год.}$. Эта величина показывает, через какой срок в годах вложенные средства $I_{мод.}$ могут быть возвращены, окуплены за счет экономии годовых эксплуатационных затрат $\Delta Z_{эксп. год.}$.

для высоко затратных и тяготеющим к ним средне затратным проектам номенклатура относительных показателей будет значительно шире, потому что в этом случае используются динамические методы расчета эффективности. Они позволяют учесть фактор времени через механизм дисконтирования, если будущие денежные потоки приводятся к настоящему моменту, или механизм компаундирования, если речь идет о приведении денежных потоков текущего момента или прошлого периода к определенному моменту в будущем. Таких показателей достаточно много, что позволяет проводить обоснованный анализ ситуации и управлять процессом инвестирования.

К основным относительным показателям для высоко затратных проектов относятся следующие:

- индекс рентабельности проекта, PI , который определяется как отношение дисконтированного дохода ($\sum_{t=1}^n ЧДП_t$) к дисконтированным инвестициям;
- среднегодовой показатель рентабельности проекта $R_{год.}$, который определяется по формуле $R_{год.} = (\sum_{t=1}^n ЧДП_t / I) / n$;
- внутренняя норма доходности, IRR ; определяется графически или аналитически;
- срок возврата капитала, PP , определяемый $T_{возвр.} = I / (\sum_{t=1}^n ЧДП_t)$

Существенным является то, что все относительные показатели, так или иначе, определяются через значение дисконтированного денежного потока и инвестиций. В свою очередь, $\sum_{t=1}^n ЧДП_t$ год, а, значит, и $\sum_{t=1}^n ЧДП_t$ прямо зависят от величины чистой прибыли, амортизационных отчислений и коэффициента дисконтирования $K_{диск.t}$.

Номенклатура показателей эффективности инновационных проектов разных типов показана в таблице 1.

Таблица 1. Система показателей и критериев эффективности проектов

Показатели эффективности	Категория инновационных проектов	
	Низко затратные проекты	Высоко затратные проекты
Абсолютные показатели	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиции, $I_{мод.}$, • Экономия годовых эксплуатац. затрат $\Delta Z_{эксп. год.} = Z_{эксп. баз.} - Z_{эксп. нов.}$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Инвестиции, $I_{пр.}$ • Чистая прибыль от проекта, $Пр. чист$ • Годовой денежный поток, $ДП_{год.} = (Пр.чист. + A_{инв})_{год}$ • Кумулятивный денежный поток, $КДП = \sum_{t=1}^n (ДП_{год.} \times K_{диск.t})$ • Чистый денежный поток, $ЧДП = КДП - I$
Относительные показатели	<ul style="list-style-type: none"> • Расчетный коэффициент эффективности проекта $E_{расч.} = \Delta Z_{эксп. год.} / I_{мод.}$ • Срок окупаемости затрат $T_{окуп.} = I_{мод.} / \Delta Z_{эксп. год.}$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс рентабельности проекта дисконтированный, $PI = ЧДП / I$ • показатель среднегодовой рентабельности проекта, $R_{год.} = (\sum_{t=1}^n ЧДП_t / I) / n$ • внутренняя норма доходности, IRR • срок возврата капитала, PP, $T_{возвр.} = I / (\sum_{t=1}^n ЧДП_t)$

В связи с этим интересно оценить относительное воздействие величины инвестиций и чистой прибыли, которые, в конечном счете, и определяют уровень эффективности проекта, на показатель $ЧДП$, а значит, и все прочие относительные показатели эффективности. Конечно, для каждого конкретного случая эти соотношения будут разными, но можно установить общие закономерности.

Для упрощения рассуждений воспользуемся методом аннуитетов при расчете кумулятивного денежного потока:

Если принять, что $КДП = ДП_{год.} \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t}$, тогда чистый денежный поток $ЧДП$ будет равен: $ЧДП = КДП - I = (Пр.чист. + A_{год.}) \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t} - I$

Если подставить в $A_{год.}$ его расчетную формулу, получим:

$$ЧДП = (Пр.чист. + I \times a \times n) \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t} - I = Пр.чист. \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t} + I \times a \times n \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t} - I = Пр.чист. \times \sum_{t=1}^n K_{диск.t} + I \times ам. - I,$$

здесь $I_{ам.} = I \times a \times n \times \sum K_{диск.t}$ – это составляющая кумулятивного денежного потока, формирующаяся за счет амортизационных отчислений от вложенных средств, т.е. инвестиций.

Учитывая, что величины $a \times n$ и $\sum K_{диск.t}$ для конкретного проекта являются постоянными величинами, их можно объединить в один коэффициент $K_{ам.} = a \times n \times \sum K_{диск.t}$, показывающий, какая часть инвестированных средств возвращается в виде амортизационной составляющей чистого денежного потока.

Например, если норма амортизации $a \times n = 0,2$, а $\sum K_{диск.t} = 3,35$ (для $Т_{расч.} = 5$; $E_n = 0,15$, что соответствует средним значениям для машиностроения), то в итоге получаем значение коэффициента $K_{ам.} = 0,67$.

Тогда $ЧДП = Пр. \text{чист.} \times \sum K_{диск.t} + 0,67I - I = Пр. \text{чист.} \times \sum K_{диск.t} - 0,33I$

Это, в частности, означает, что при изменении инвестиций на величину ΔI ЧДП проекта уменьшается, но не на всю величину изменения инвестиций ΔI , а только на ее часть, равную $0,33I$. Остальные средства – возвращаются.

Другими словами, если для улучшения критериев эффективности проекта сочтут возможным снизить инвестиции на 1000 единиц, то чистый денежный поток ЧДП при этом увеличится, но не все 1000 единиц, а только на треть, 33%, как было показано в расчете. Соответствующие изменения получим и для относительных показателей эффективности.

И наоборот – если появится необходимость и возможность увеличить инвестиции, то чистый денежный поток при этом уменьшится не на всю величину повышения, а только на 33% от добавленных средств, если пользоваться нашим расчетом.

Как видим, с одной стороны, чем больше инвестиции, тем, естественно, чистый денежный поток, ЧДП, ниже, а, значит, хуже и относительные показатели эффективности, т.е. проект теряет инвестиционную привлекательность.

С другой стороны, за счет возрастания величины амортизационной составляющей ЧДП уменьшается только на 0,33 от добавленных средств и негативное влияние роста инвестиций на ЧДП значительно снижается.

В этом есть экономическая логика, потому что это происходит как раз за счет тех средств, которые могут быть использованы на реинвестирование и пр. цели, т.е. амортизационные возвратные средства..

Практическое применение. Эти соображения важны для проведения вариантных расчетов в случаях, когда эффективность проекта оказывается «на грани» допустимых значений. Тогда возникает вопрос, за счет чего можно улучшить ситуацию:

1 – за счет уменьшения инвестиций;

2 – за счет повышения эффективности технического решения, которое приводит к увеличению чистой прибыли, $Пр. \text{чист.}$

Первый путь только на первый взгляд оказывается привлекательным, потому что на

результат, как было показано выше, влияет не вся величина сокращения затрат, а только его третья часть. Кроме того, этот путь, как правило, ведет к снижению качества работ по проектированию и внедрению проекта, что нежелательно.

Второй путь, а именно увеличение размера чистой прибыли от внедрения научно-технического новшества, является более привлекательным. Понятно, что новшество само по себе не происходит, оно также требует дополнительных инвестиций. Однако «выход» от повышения технической эффективности прямой и полноценный – т.е. если удалось повысить годовую экономию на 100 единиц, то все эти 100 единиц и попадут в годовой, а затем и в чистый денежный поток, без сокращений и корректировок.

Эти рассуждения приводят к стандартному выводу – только достижения высокого научно-технического уровня и их внедрение приводят к появлению высокоэффективных проектов и соответствующим результатам. Другими словами – можно экономить (на инвестициях, в том числе), а можно на базе высоких научно-технических результатов получать высокие прибыли при необходимом уровне затрат. *Иначе говоря – можно экономить, а можно – зарабатывать! Довольно тривиальный вывод!*

Если говорить о сегодняшней ситуации в стране, то приходится с сожалением констатировать резкое снижение вложений в развитие науки, техники и технологий и огромные сложности с получением и внедрением высоких научно-технических результатов в жизнь.

Для выбора наилучшего сценария после проведения вариантных расчетов можно рекомендовать некоторую упрощенную схему, суть которой заключается в оценке близости полученного расчетного критерия к граничному значению и расчете некоторого коэффициента, который учитывает эти соображения.

Лучше всего это можно проиллюстрировать по величине и динамике показателя «срок возврата капитала». Этот показатель сам по себе очень понятен, прозрачен и имеет большое смысловое наполнение. В обычной практике мы руководствуемся соотношением $T_{возвр.} < T_{расч.}$. Однако этого недостаточно, потому что если, например, $T_{возвр.} < T_{расч.}$, но достаточно близко к нему, то можно говорить только о формальном выполнении критерия. Все дело, очевидно, в разнице между величинами $T_{расч.}$ и $T_{возвр.}$, а именно:

$\Delta T = (T_{расч.} - T_{возвр.})$. Действительно, чтобы иметь запас времени для накопления средств от реализации проекта, необходимо, чтобы эта критическая точка $T_{возвр.}$ была бы как можно дальше удалена от $T_{расч.}$ (рис.1)

Формально это требование можно выразить с помощью коэффициента запаса по времени, $K_{зап.т} = \Delta T / T_{расч.}$

По природе эта величина может рассматриваться как некий аналог коэффициенту

запаса (безопасности) при расчетах точки безубыточности.

Очевидно, что коэффициент $K_{\text{зап.т}}$ может изменяться от 0 до 1.

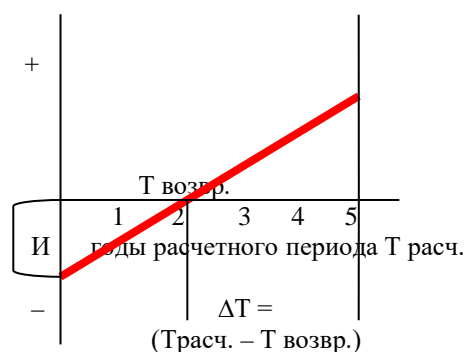


Рис. 1. Схема «срок возврата – расчетный период»

Если коэффициент $K_{\text{зап.т}}$ равен нулю (0), то $T_{\text{расч.}} = T_{\text{возвр.}}$, а это означает, что точка возврата совпадает с окончанием расчетного периода и запас по времени равен нулю. Проект не приемлем.

Если $K_{\text{зап.т}}$ равен единице (1), то $T_{\text{возвр.}} = 0$, а это означает мгновенный возврат средств, что тоже нереально. Это некая гипотетическая ситуация.

Однако между нулевым значением и единицей расположена зона возможных значений этого коэффициента, которую принципиально можно разделить на 3 части (таблица 2)

Таблица 2. Уровни риска в зависимости от значений $K_{\text{зап.т}}$

Зоны по уровню коэффиц. запаса $K_{\text{зап.т}}$	Значения коэффиц. запаса $K_{\text{зап.т}}$	Доля времени для накоплен. средств	Уровень риска с точки зрения запаса времени на накопление средств
1. Первая зона	0,1 ÷ 0,3	10÷30 %	max
2. Вторая зона	0,3 ÷ 0,6	30÷60%	middle
3. Третья зона	0,6 ÷ 1,0	более 60%	min

первая зона – коэффициент $K_{\text{зап.т}}$ имеет значения в диапазоне 0,1 ÷ 0,3 – это наиболее сложная ситуация, т.к. время на накопление средств составляет всего 10÷30 % расчетного периода, что критично;

вторая зона – коэффициент $K_{\text{зап.т}}$ имеет значения в диапазоне 0,3 ÷ 0,6 – это достаточно благоприятная ситуация, когда запас времени уже составляет 30÷60 % расчетного периода;

третья зона – от 0,6 до 1,0 – проекты с высокой эффективностью, время запаса больше 60% от $T_{\text{расч.}}$, что надежно, но достаточно редко, если говорить о машиностроении.

Конечно, эти границы определяются технико-технологическими характеристиками отрасли и особенностями рынка, на котором работает предприятие.

В целом, для машиностроительных проектов, учитывая их средний уровень эффективности ($E_{\text{норм.}} = 0,2$), можно говорить о необходимости иметь хотя бы 40÷50% запаса по времени. Это означает, что коэффициент запаса по сроку возврата $K_{\text{зап.т}}$ должен быть не меньше, чем $0,4 \div 0,5$ ($K_{\text{зап.т.}} \geq 0,4 \div 0,5$). Тогда в течение почти половины расчетного периода пользователь накапливает средства со всеми вытекающими отсюда позитивными факторами.

Аналогичные соображения можно сформулировать и для других критериев экономической эффективности проекта.

После выбора оптимального варианта проекта в процессе его реализации необходимо периодически проводить оценочные расчеты экономической эффективности. Это объясняется. помимо субъективных причин (уровень организации работ, поставок и пр.) еще и объективными факторами, как то – изменение курсов валют, расценок труда и цен на материалы и услуги, налоги и пр. В принципе такие факторы желательно учесть в процессе первоначальных расчетов. Но бывают ситуации, когда предусмотреть изменения сложно. Тогда помогает периодический мониторинг ситуации и корректировка результатов. Оптимально такие процедуры желательно производить хотя бы 3 раза на протяжении срока реализации проекта – при 30, 50, 75 % готовности проекта.

При серьезных изменениях результата необходима корректировка затрат, сроков, гарантий и пр. Такие расчеты можно выполнять по упрощенной процедуре, корректируя только изменяющиеся и связанные с ними параметры.

Понятно, что все эти положения относятся только к крупным, продолжительным, радикальным проектам. Короткие проекты обычно укладываются в 1-2 года и таких корректировок не требуют.

Выводы.

1. Инновационные проекты с экономической точки зрения отличаются качеством и радикальностью новых технических решений, и, соответственно, размерами необходимых инвестиций.

2. С точки зрения уровня затрат проекты предлагается разделять на 3 группы: низко-, средне- и высоко затратные. Методика расчета экономической эффективности этой совокупности проектов различается.

3. Для мелких и примыкающих к ним средним проектам достаточно статического метода расчета. Для крупных и средних, близких к ним по уровню затрат и прочим характеристикам – необходимо применять динамические методы, учитывающие фактор времени и возникающие при этом дополнительные риски.

4. Для крупных проектов с повышенными рисками, связанными с высокими инвестициями,

длительными сроками реализации проектов, неполной информацией и недостаточным уровнем вероятности данных при расчетах эффективности, обязателен сценарный подход. Это значит, что для разных исходных данных проводят расчеты эффективности и устанавливают оптимальный вариант среди полученной совокупности результатов.

5. В качестве одного из экспресс-критериев установления оптимального варианта предлагается использовать коэффициент запаса по времени $K_{зап.т.}$, который показывает относительную величину запаса времени для накопления средств от реализации проекта после прохождения им срока возврата капитала.

6. Для отдельных отраслей промышленности можно установить специфические зоны значений коэффициента $K_{зап.т.}$ с учетом отраслевых возможностей накопления капитала после достижения точки возврата средств.

7. Проверка эффективности «длинных» проектов должна проводиться периодически – примерно при выполнении 30, 50, 75 % объема работ. Это можно делать по упрощенной схеме, учитывая только изменения, которые могли произойти с характеристиками проекта за прошедший период.

Список литературы

1. Львов Д.С. Совершенствование управления в условиях интенсификации производства. – М.: Высшая школа, 1986. – 346 с.
2. Гець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М.Гець, В.П.Семиноженко. –Х.: Константа, 2006. – 272 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие /Г.В.Савицкая - 7-е изд.,испр. – Мн.:Новое знание.2002.-704 с.
4. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів: ПБІНБУ, 2000.
5. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 р. / М.

Бібліографічні описи / Библиографическое описание / Bibliographic descriptions

Оцінка ефективності інноваційних проектів на початкових стадіях проектування / С.П.Суларкіна // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 121-126 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Оценка эффективности инновационных проектов на ранних стадиях проектирования / С.П.Суларкина // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 121-126 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Estimation of efficiency of innovative projects on the yearly stages of design / Sudarkina S.P. // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 121-126 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Ведомости об авторах //About the authors

Сударкіна Світлана Петрівна – професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», кафедра економіки та маркетингу, тел. 050 902 52 12, e-mail – svetsud@gmail.com

Сударкіна Светлана Петровна – профессор, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», кафедра экономики и маркетинга, тел. 050 902 52 12, e-mail – svetsud@gmail.com

Sudarkina Svetlana Petrivna – professor, National technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», PhD, department of Economics and marketing, tel. 050 902 52 12, e-mail – svetsud@gmail.com

Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський //Економіка України. – 2007 - №11. – с. 4-20

6. *Одотюк І.В.* Науковомне виробництво в Україні: економічні тенденції та наслідки прояву кризових трансформацій / І.В.Одотюк // економіка промисловості. – 2015. - №1. – с. 105 - 113

7. Савченко О.І. Використання системи збалансованих показників для інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств / О.І.Савченко // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки). – НТУ «ХПІ». 2016.- №28 (1200)-с.3-8. ISSN2519-4461

8. Крамської Д.Ю. Обґрунтування методів оцінки розвитку виробництва і ефективності інвестицій / Д.Ю.Крамської //Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки). – Х.: НТУ «ХПІ». – 2016. - №48 (1220). С. 50-57.

References (translated)

1. L'vov D.S. *Sovershenstvovanye upravleniya v uslovyakh yntensyfykatsyy proizvodstva.* – Moscow: Vysshaya shkola, 1986. – 346 p.

2. Heyets' V.M. *Innovatsiyni perspektivy Ukrainy* / V.M.Heyets', V.P.Semynozhenko. – Kharkiv: Konstanta, 2006. – 272 p.

3. Savytskaya H.V. *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya: Ucheb.posobyie* /H.V.Savytskaya - 7-e yzd.,yspr. – Minsk.:Novoe znanye.2002.-704 p.

4. Tarasenko N.V. *Ekonomichnyy analiz diyal'nosti promyslovoho pidpriyemstva.* – L'viv: PBINBU, 2000.

5. Yakubov'skyy M. *Kontseptual'ni osnovy stratehiyi rozvytku promyslovosti Ukrainy na period do 2017 r.* / M. Yakubov'skyy, V. Novyts'kyy, Yu. Kindzers'kyy //Ekonomika Ukrainy. – 2007 – No 11. – p. 4-20

6. Odotyuk I.V.*Naukovoyemne vyrobnytstvo v Ukraini: ekonomichni tendentsiyi ta naslidky proyavu kryzovykh transformatsiy* / I.V.Odotyuk // ekonomika promyslovosti. – 2015. – No 1. – p. 105 - 113

7. Savchenko O.I. *Vykorystannya systemy zbalansovanykh pokaznykiv dlya innovatsiyno-investytsiynoho rozvytku pidpriyemstv* / O.I.Savchenko // Visnyk NTU «KhPI» (ekonomichni nauky). – NTU «KhPI». 2016.- No 28 (1220)- p./3-8. ISSN2519-4461

8. Krams'koy D.Yu. *Obgruntuvannya metodiv otsinky rozvytku vyrobnytstva i efektyvnosti investytsiy* / D.Yu.Krams'koy //Visnyk NTU «KhPI» (ekonomichni nauky). – Kh.: NTU «KhPI». – 2016. - No 48 (1220). p. 50-57.

Надійшла (reseived) 18.10.20017

УДК 331.45

*Н.Є.МОВМИГА, І.О. МЄЗЕНЦЕВА, І.М.ЛЮБЧЕНКО***ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ЯК АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ**

Праця — важлива умова існування людини, його розвитку і добробуту суспільства в цілому. Основним видом трудової діяльності є продуктивна праця у певній галузі промисловості, що зазвичай класифікується як професійна праця. Але трудова діяльність має ще оборотну сторону медалі - безпека професійної праці. В статті розглянуто основні причини аварійності і травматизму; виявлено, що друге місце серед причин виробничого травматизму посідає психофізіологічний чинник; розглянуто шляхи підвищення безпеки трудової діяльності за рахунок використання мотиваційних механізмів підвищення безпеки праці)

Ключові слова: трудова діяльність, виробничий травматизм, мотиваційні механізми, підвищення безпеки праці.

Труд — важное условие существования человека, его развития и благосостояния общества в целом. Основным видом трудовой деятельности является производительный труд в определенной отрасли промышленности, что обычно классифицируется как профессиональная работа. Но трудовая деятельность имеет еще и обратную сторону медали - безопасность профессионального труда. В статье рассмотрены основные причины аварийности и травматизма; выявлено, что второе место среди причин производственного травматизма занимает психофизиологический фактор; рассмотрены пути повышения безопасности трудовой деятельности за счет использования мотивационных механизмов повышения безопасности труда.

Ключевые слова: трудовая деятельность, производственный травматизм, мотивационные механизмы, повышение безопасности труда.

Work is an important condition of human existence, its development and the welfare of society as a whole. The main type of work is productive work in a certain industry that is usually classified as a professional job. But labor activity is also the flip side of the coin - the safety professional at work. The article considers analysis of the causes of accidents and injuries; revealed that the second place among the reasons of industrial injuries is a physiological factor; the ways of improving the safety of work activities through the use of motivational mechanisms to improve safety.

Key words: employment, industrial injuries, motivational mechanisms, improved workplace safety.

Вступ. Функціонування підприємств в умовах ринкових відносин означає, що нещасні випадки і захворювання на виробництві призводять до суттєвих економічних втрат не тільки держави, а й конкретного підприємства, вони впливають на рентабельність і конкурентоспроможність підприємств, на прибутки трудового колективу.

Незадовільні умови праці негативно позначаються на продуктивності праці, якості і собівартості продукції, зменшують валовий національний дохід країни. Тому всебічна турбота про охорону праці, активна соціальна політика стають важливою проблемою для власників і керівників підприємств, державних та профспілкових органів.

Праця — важлива умова існування людини, його розвитку і добробуту суспільства в цілому. Основним видом трудової діяльності є продуктивна праця у певній галузі промисловості, що зазвичай класифікується як професійна праця. Праця займає, як мінімум, третину дорослого самостійного життя. Ряд етапів трудового життя людини захоплює більше ранні і пізніші періоди його життя (освіта, вибір професії, трудове і професійне навчання, тип пенсії, залежний від трудового життя). Тому праця, а, отже, і усі питання, з нею пов'язані, мають велике значення для будь-якої людини і завжди знаходяться в полі його уваги. Результати, досягнуті людьми в процесі роботи, залежать не лише від знань, навичок і здібностей цих людей. Ефективна та безпечна діяльність можлива лише за наявності у працівників відповідної мотивації, тобто бажання діяти і працювати.

Поведінка особи у кожному конкретному випадку має свої причини. Ті внутрішні спонукання, джерелом яких є потреби, що відчуються особою, є мотивацією її діяльності. Під мотивацією розуміється сукупність чинників, що направляють поведінку. Таким чином, проблема мотивації зводиться до створення напрямку, що дозволяє визначити початкові причини, а також групи змінних (як зовнішніх, так і внутрішніх), задаючи той або інший напрям, траєкторію поведінки індивіда. Різноманітність теорій мотивації дозволяють в усьому різноманітті прийомів роботи з людьми вибрати той, який найбільш усього підходить до цього типу особи, його очікувань, кваліфікаційних можливостей, перспектив росту. Але трудова діяльність має ще оборотну сторону медалі - безпека професійної праці.

На основі аналізу причин аварійності і травматизму, а також чинників, що впливають на безпеку праці робітників виявлено, що одна з головних причин їх виникнення — людський чинник, що є одним з визначальних на виробництві.

Стан дослідження. Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації трудової діяльності зробили Ф. Тейлор, Ф. Гілбрет і Л. Гілбрет, Г. Емерсон, М. Фоллет, а також О. Шелдон, А. Файоль, Е. Мейо. Відомими авторами сучасних теорій мотивації на Заході стали А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Портер, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, В. Врум та інші.

Постановка проблеми. У виробничій сфері в процесі взаємодії виробничих елементів на організм людини діють, як засоби і предмети праці, так

організаційні і технічні чинники, а також чинники особистого характеру, що стосуються дотримання технологічної та трудової дисципліни.

В сучасній літературі встановлено таку їх класифікацію причин виробничого травматизму і професійних захворювань:

Організаційні причини

Технічні причини

Психофізіологічні причини

До організаційних причин належить: неправильна організація праці або робочого місця, відсутність інструктажів або неякісне їх проведення, порушення технологічного режиму або трудової дисципліни, відсутність інструкцій з безпеки праці на робочих місцях, неузгодженість у діях, відсутність ПВР (проектів виробництва робіт), а також нагляду й контролю за виробничою діяльністю, відсутність засобів захисту, спецодегу та ін..

До технічних причин належить: проектні і конструктивні недоліки, невідповідність обладнання, транспортних та енергетичних пристроїв вимогам безпеки, недосконалість конструкцій машин, блокувальних систем, сигналізації, неправильний режим технологічного процесу, недосконале його виконання, відсутність інженерних розрахунків і т. ін..

До психофізіологічних причин належить: невідповідність умов праці анатомо-фізіологічним і психологічним характеристикам організму людини, незадовільний психологічний клімат в колективі, хворобливі стани, високий ступінь ризику, вживання алкоголю, втома і т. ін. [5].

Така класифікація причин виробничого травматизму є досить умовною. Причинами виробничих аварій, травматизму та професійних захворювань, як показують результати розслідування, слід вважати групу взаємодіючих чинників, що пов'язані з організацією виробничої діяльності яка може спричинити різний негативний вплив на організм людини. Здебільшого виробничі нещасні випадки та професійні захворювання носять не однопричинний, або багатопричинний характер.

За статистикою, серед причин нещасних випадків на підприємствах України, доволі значне місце займають психофізіологічні (особові) причини - порушення потерпілими трудової і виробничої дисципліни, інструкцій по охороні праці, невиконання керівниками і фахівцями обов'язків по охороні праці, особиста необережність потерпілих, тобто людський чинник, що є одним з визначальних на виробництві. В ході аналізу причин нещасних випадків на виробництві (за період 2016-2017 рр.) встановлено, що переважна більшість (до 80%) їх трапляється не з технічних чи технологічних причин, а через неправильну організацію праці та дію людського чинника. Статистика свідчить про те, що більшість виробничих травм в межах держави скоюється через ігнорування та нехтування працюючими елементарних вимог правил і норм безпеки під час виконання робіт [6].

За 9 місяців 2016 року в Україні робочими органами виконавчої дирекції Фонду зареєстровано

3378 (з них 255 - смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві. Серед причин нещасних випадків: організаційні – 65,1% (2199), психофізіологічні причини – 22,9% (775), технічні причини – 12% (404).

За 9 місяців 2017 року робочими органами виконавчої дирекції Фонду зареєстровано 3 631 (з них 245 - смертельно) потерпілих від нещасних випадків на виробництві, на яких складено акти за формою Н-1. За 9 місяців 2017 року у порівнянні з 9 місяцями 2016 року кількість страхових нещасних випадків збільшилась на 7,5% (з 3 378 до 3 631), кількість смертельно травмованих осіб зменшилась на 3,9% (з 255 до 245).

На підприємствах України травмовано 73,8% (2679) чоловіків та 26,2% (952) жінок від загальної кількості травмованих по Україні.

Отримали травми на виробництві у стані алкогольного сп'яніння 58 осіб (1,6% від загальної кількості травмованих по Україні), що на 18 осіб менше у порівнянні з 9 місяцями 2016 року. При цьому, 13 осіб отримали травми із смертельним наслідком.

Серед причин нещасних випадків переважають організаційні – 64,9% (2 357) нещасних випадків. Через психофізіологічні причини сталося 22,7% (824) нещасні випадки, а через технічні причини – 12,4% (450) нещасних випадків [6].

Викладення основного матеріалу. На сьогодні в науковій літературі з управління персоналом та менеджменту вчені [1] традиційно виділяють чотири концепції управління персоналом, які розвивалися в рамках трьох основних підходів до управління:

1. Концепція трудових ресурсів (економічний підхід);
2. Концепція управління персоналом (органічний підхід);
3. Концепція управління людськими ресурсами (органічний підхід);
4. Концепція управління людиною (гуманістичний підхід)

В рамках концепції трудових ресурсів замість людини, зайнятої у виробництві, розглядалась лише її функція – праця, яка вимірювалася витратами робочого часу та заробітною платою. Концепція розглядала людину через її формальну роль – посаду, а управління здійснювалося через адміністративні механізми (принципи, методи, функції, повноваження). В рамках концепції управління людськими ресурсами працівник починає розглядатися не лише як елемент структури, а як елемент соціальної організації в поєднанні трьох основних компонентів: трудової функції, соціальних відносин і стану робітника. Відповідно ж до сучасної концепції (концепції управління людиною), працівник – це особливий об'єкт управління, який не може розглядатися лише як ресурс, але як той, що потребує зосередження, перш за все, на соціокультурних аспектах функціонування [2].

Таким чином, серед механізмів зменшення причин виробничого травматизму (організаційних та

психофізіологічних) на сучасному етапі гуманістичного підходу до "людини - працівника", на перше місце виступають шляхи удосконалення заходів по збільшенню ролі мотиваційних механізмів в галузі охорони праці за рахунок:

вдосконалення на підприємствах та в організаціях механізму стимулювання працівників за роботу без порушень вимог охорони праці, трудової і виробничої дисципліни;

посилання ролі самих працівників в забезпеченні безпечного виробництва робіт.

Функція мотивування є необхідним структурним елементом загальної системи діяльності. Вона включає дві сторони: по-перше, активізує в діяльності усі потреби особи, по-друге, допомагає оцінити реальний вклад кожного працівника в загальному підсумку діяльності. Відношення до праці взагалі і до конкретної професійної діяльності зокрема принципово визначають успішність діяльності. Ці стосунки виражаються в мотивах діяльності. Мотиви — це спонукачі діяльності. Усі спонукальні джерела активності особи об'єднуються поняттям *мотиваційної сфери*. Вона включає потреби особи, інтереси, прагнення, переконання, потяги, установки і т. п. В той же час, мотивуючу силу можуть мати також соціальні норми і правила, життєві принципи, цілі, цінності, система світогляду в цілому.

Одним з найважливіших питань мотивації трудової діяльності є дослідження глибинних механізмів формування мотивів і мотиваційних тенденцій робітника. Основні теорії, що розкривають механізми мотивації, розділяють на дві групи: змістовні і процесуальні.

У змістовних теоріях акцент робиться на виявленні і вивченні тих внутрішніх спонукань (потреб, мотивів), які лежать в основі поведінки людей, їх професійної діяльності.

У процесуальних теоріях розкривається, по яких закономірностях організована мотивована поведінка з урахуванням взаємодії мотиву з іншими процесами — сприйняттям, пізнанням, комунікацією. Поведінка і діяльність людини визначаються не лише мотивами, але і тим, як сприймає, розуміє і прогнозує людина ситуацію, який тип поведінки обирає.

Аналіз зміни мотивів у робітників в різні періоди економічної стійкості дозволив виявити наступні закономірності [3]:

загальний рівень задоволеності роботою пов'язаний з ростом безробіття;

при нестійкому економічному стані змінюється структура мотивів: посилюється усі мотиви економічного плану і ослабляються мотиви змісту діяльності (інтересу);

робітники високої кваліфікації мають більше виражені мотиви інтересу до діяльності в силу не лише її особливостей, але і внаслідок більшої стабільності і упевненості свого положення.

Найважливішим, оптимізуючим процес праці чинником являється *самосвідомість*. Симптомокомплекс самосвідомості включає усвідомлене відношення людини до своїх потреб,

мотивів, потягів, здібностей, переживань. Цей симптомокомплекс включає і емоційно-сміслову оцінку своїх суб'єктивних можливостей. Завдяки самосвідомості, у працівника формується певне уявлення про себе як про трудівника, про можливості досягнення певних результатів, рівень домагань. Уявлення про себе складається під впливом оцінного відношення інших людей, співвідношення мотивів, цілей і результатів своїх вчинків з нормами і еталонами, прийнятими в суспільстві. Змістова характеристика самосвідомості особи в праці добре розкривається через аналіз мотиваційної структури в класифікації, що виділяє наступні групи мотивів трудової діяльності, що в сукупності становлять симптомокомплекс самосвідомості.

Існують також і спеціальні прийоми, спрямовані на оптимізацію мотиваційного потенціалу професійної діяльності. По силі свого мотиваційного ефекту вони вибудовуються в наступну послідовність.

1. *Економічні методи*. Засновані на матеріальній винагороді за виконувану роботу. Існує три загальних правила економічного мотивування. Перше: розмір премії як одного з найпоширеніших засобів мотивування не має бути менше 30% заробітної плати, інакше вона втрачає своє мотивуючу роль. Друге: економічні методи можна посилити, якщо їх поєднувати з моральними чинниками. Якщо ту ж премію видати в урочистій обстановці, на очах інших працівників, її стимулююча роль різко підвищиться. Третє: економічне мотивування має бути близьким за часом. Підвищення ефективності роботи знаходиться в тимчасовому «стикуванні» з матеріальним заохоченням. Не можна за мотивувати працювати ефективно зараз, пообіцявши матеріальну винагороду за це через двадцять років.

Цільовий метод. Його використання базується на двох психологічних закономірностях. По-перше, чіткі і ясні цілі самі по собі мають мотиваційну дію. По-друге, більшою мотивуючою силою діють більш важко досягнуті мети. Важка мета більшою мірою лестить самолюбності особи, оскільки відповідає високому рівню домагань і свідчить про високу соціальну оцінку її можливостей.

Метод проектування і перепроєктувало робіт. Його суть в такій організації завдань і обліку їх змістовної і соціальної сторін, щоб вони найбільшою мірою відповідали основним параметрам мотивації працівника. Мета того, що перепроєктувало роботи також полягає в підвищенні мотивації шляхом вдосконалення і зміни вже існуючої організації.

Метод залучення працівників. Будується на залученні працівників безпосередньо до процесу організації і управління трудовою діяльністю. Трудівник є не пасивним гвинтиком в структурі трудової групи, а активним суб'єктом управління. Розкріпачення ініціативності і підвищення відповідальності за загальний результат діяльності є самостійними і досить потужними мотиваторами [4].

Безпечна поведінка на виробництві залежить не лише від професійних знань, навичок і здібностей, але і значною мірою від мотивів поведінки працівника. Відповідно управляти діями людини можна тільки за допомогою управління його мотивами. У обмін за свою працю працівники чекають не лише високої оплати, але і створення умов для особового росту, отримання задоволення від власної роботи, інших компенсацій, адекватних професійному рівню і що відповідають особистим інтересам.

На жаль, незважаючи на те що необхідність стимулювання працівників закріплена в законодавчому порядку і «до працівників можуть застосовуватися будь-які заохочення за активну участь і ініціативу в здійсненні заходів по підвищенню рівня безпеки і поліпшенню умов праці» (ст. 25 Закону України «Про охорону праці»), цей захід на практиці використовується українською рідко. Більше того, найчастіше застосовуються протилежні заходи — дисциплінарні покарання. Що несе швидше демотивуючий характер.

Під мотиваційним регулюванням розуміється систему заходів, спонукаючих і стимулюючих людину до певних дій для досягнення відповідних індивідуальних або колективних цілей і рішення завдань. Стосовно охорони праці це стимулювання безпечних дій і створення умов для безпечного виробництва робіт. Відповідно під механізмом мотиваційного регулювання охорони праці розуміється порядок стимулювання за позитивні результати і активне сприяння в рішенні працевохоронних проблем, а також вжиття заходів дії за невиконання нормативних вимог, трудових обов'язків. Завдання мотивації працівників в області охорони праці в першу чергу полягає в підвищенні зацікавленості персоналу в суворому дотриманні встановлених регламентів, а також в організації і вдосконаленні працевохоронних процесів. Проте мотивація може бути спрямована не лише на формування безпечної поведінки, але і на такі категорії безпеки, як:

- розвиток творчої ініціативи;
- підвищення якості, дисципліни, культури процесів праці;
- ріст відповідальності працівників не лише за індивідуальні, але і за групові результати;
- розвиток змагальності, як між працівниками, так і між підрозділами (зрештою підвищується надійність функціонування підприємства).

Початкова передумова мотиваційного регулювання полягає в тому, щоб мотиву миттєвої вигоди (підвищена продуктивність, зарплата та ін.), як це часто буває, протиставити мотив безпеки. Для цього необхідно, щоб безпека була зведена в ранг потреби в нашій свідомості, тільки тоді це стане рушійним мотивом.

Мотиваційне регулювання як функція управління полягає в стимулюванні окремих працівників, фахівців, керівників підрозділів за вклад в:

- реалізацію політики підприємства;
- рішення цільових завдань;

- активну участь і творчу ініціативу в розробці і забезпеченні ефективного функціонування СУОП;
- впровадження працевохоронних заходів;
- створення робочих місць з безпечними умовами праці та ін.

Зрівняльне заохочення, коли усі отримують однаково мало, повинне витіснитися системою стимулів, коли матеріальні і нематеріальні види винагород ув'язуються з вкладом працівника (підрозділу) в кінцевий результат. Доведено, що ніщо не може бути таким несправедливим, як однакове заохочення неоднакових працівників.

Висновки. Мотиваційний комплекс взагалі і безпечної поведінки людини зокрема носить полімотивований характер, включає широкий спектр мотиваційних регуляторів як матеріального, так і нематеріального характеру і має певну ієрархічність. На особовому рівні працювати продуктивно і безпечно вигідно самій людині; від цього залежить успіх роботи його підрозділу; і нарешті — це необхідно підприємству (компанії). Тобто для вирішення працевохоронних проблем необхідно зацікавити працівників працювати безпечно не лише для себе, але і для оточення.

При цьому виходять з визнання того, що практично будь-якого працівника можна зацікавити яким-небудь мотивом, оскільки абсолютно ні на що не мотивованих людей немає.

Порушення встановлених норм і правил, і як наслідок — травматизм, свідчить про те, що людина, виконуючи трудові і виробничі процеси, керується іншими пріоритетами. Тобто градієнт миттєвого інтересу домінує над градієнтом небезпеки (риска). Звідси виникають складнощі і завдання: що протиставити миттєвим інтересам, як породити в працівниках мотивацію працювати безпечно, які форми мотиваційного впливу можуть бути використані для цієї мети, яким чином сформувати в соціумі думку (установку) про необхідність керуватися правилами безпечної поведінки.

Необхідно використовувати такі способи впливу на людей, щоб вони усвідомили необхідність працювати безпечно, створити такі «правила», у рамках яких людині було б вигідно дотримуватися встановлених регламентів. І цю дію він повинен відчувати безпосередньо в процесі усієї трудової діяльності. По суті, йдеться про формування нової культури управління охороною праці. Мотивація до роботи — це лише частина мотивації до життя, тому її гармонійна і оптимальна побудова принципово визначає цілісність, зрілість, безпеку і комфорт особи.

Заходи спрямовані на підвищення безпеки трудової діяльності повинні торкатися усього, що може оптимально з точки зору працездатності підвищити рівень благополуччя працівника, передусім, в тих аспектах, які безпосереднім чином відбиваються на його працездатності. Нині все більше підприємств досягає економічного успіху, демонструючи можливість поліпшення заходів з охорони праці на основі гармонійного поєднання турботи про благополуччя працівників і прибутковості підприємства.

Список літератури

1. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: учебное пособие / А. П. Егоршин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. – 351 с.
2. Катаев А.В. "Партнерство між роботодавцем і працівниками - еволюція від школи наукового управління до формування взаємовідносин на засадах соціальної відповідальності". Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" № 1, 2014 р.
3. Психология труда: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. В. Карпов [и др.] ; под ред. А. В. Карпова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 364 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-5320-6.
4. Психологія праці: Підручник для студентів ВНЗ. — 2-ге вид., перероб. і доп. Затверджено МОН / Баклицький І.О. — К., 2008. — 655 с.
5. Основы охорони праці: Навчальний посібник: \ За ред. проф. В.В. Березуцького.– Харків: Факт, 2005. – 480 с.
6. <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/952131>

References (transliterated)

1. Egorshin A. P. *Osnovyi upravleniya personalom: uchebnoe posobie* / A. P. Egorshin. – 3-e izd., pererab. i dop. – Moscow: Infra-M, 2011. – 351 p.
2. Kataev A.V. "Partnerstvo mIzh robotodavtsem I pratsIvnikami - evolyutsIya vId shkoli naukovoogo upravlnnnya do formuvannya vzaEmovIdnosin na zasadah sotsIalnoYi vIdpovIdalnosti". *Elektronne naukovе fahove vidannya "Efektivna ekonomIka"* No 1, 2014 r.
3. *Psihologiya truda: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata* / A. V. Karpov [i dr.] ; pod red. A. V. Karpova. — 3-e izd., pererab. i dop. — M. : Izdatelstvo Yurayt, 2016. — 364 p. — (Seriya : Bakalavr. Akademicheskii kurs). — ISBN 978-5-9916-5320-6.
4. *Psy`xologiya praci: Pidruchny`k dlya studentiv VNZ.* — 2-ge vy`d., pererob. i dop. Zatverdzheno MON / Bakly`cz`ky`j I.O. — Kiev., 2008. — 655 p.
5. *Osnovy` oxorony` praci: Navchal`ny`j posibny`k*: \ Za red. prof. V.V. Berezucz`kogo.–Kharkiv: Fakt, 2005. – 480 p.
6. <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/952131>

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Використання мотиваційних процесів як аспект оптимізації безпеки праці / Н.С.Мовмига; І.О.Мезенцева; І.М.Любченко// Вестник НТУ "Харьковский политехнический институт" (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 127-131 . Библиогр.: 5 названий. – ISSN 2519-4461.

Использование мотивационных процессов как аспект оптимизации безопасности труда / Н.С.Мовмыга; И.А.Мезенцева; И.Н.Любченко// Вісник НТУ "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 127-131 . Бібліогр. 5 назв. – ISSN 2519-4461.

The use of motivational mechanisms as an aspect of optimization occupational safety / Movmyga Natalia; Mezentseva Iryna; Liubchenko Iryna// Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 127-131 . Bibliogr.: 5 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мовмига Наталія Євгенівна – кандидат психологічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри "Охорона праці та навколишнього середовища". тел.: (095) 696 -42-72; e-mail: movnat@bigmir.

Мовмыга Наталья Евгеньевна – кандидат психологических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры "Охрана труда и окружающей среды".

Movmyga Natalia – candidate of psychological Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor of Department "labour Protection and environment".

Мезенцева Ірина Олександрівна – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри "Охорона праці та навколишнього середовища". тел.: (097)6000330; e-mail: mezencevaia@meta.ua

Мезенцева Ирина Александровна – кандидат технических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры "Охрана труда и окружающей среды".

Mezentseva Iryna -candidate of technical Sciences, associate Professor, national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", associate Professor of Department "labour Protection and environment".

Любченко Ірина Миколаївна – старший викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри "Охорона праці та навколишнього середовища". тел.: (097) 3773771; e-mail: lubchenkoI@ukr.net

Любченко Ирина Николаевна – старший преподаватель, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», старший преподаватель кафедры "Охрана труда и окружающей среды".

Liubchenko Iryna –senior lecture ,national technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", senior lecture of Department "labour Protection and environment".

УДК 657.6

*Д. В. ГРИБИНЮК, А. С. КОЛЕСНІЧЕНКО***КРИТЕРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ НП(С)БО І МСФЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ**

Доведено, що на підставі проведеного критеріального аналізу регламентованого порядку надання звітної інформації за П(С)БО і МСФЗ перехід з національної практики ведення обліку на міжнародні правила і стандарти в контексті реформи бухгалтерського обліку й фінансової звітності сприятиме більш обґрунтованому підходу з позицій методики й організації системи обліку і звітності на підприємстві й забезпечить інвестиційну привабливість нашої економіки шляхом максимальної доступності й прозорості у сприйнятті фінансової інформації зарубіжними інвесторами та партнерами.

Ключові слова: НП(С)БО, МСФЗ, фінансова звітність, реформа бухгалтерського обліку

Доказано, что на основании проведенного критеріального анализа регламентированного порядка предоставления отчетной информации согласно П(С)БУ и МСФО переход от национальной практики ведения учета к международным правилам и стандартам в контексте реформы бухгалтерского учета и финансовой отчетности будет способствовать более обоснованному подходу с позиций методики и организации системы учета и отчетности на предприятии и обеспечит инвестиционную привлекательность нашей экономики путем максимальной доступности и прозрачности в восприятии финансовой информации иностранными инвесторами и партнерами.

Ключевые слова: НП(С)БУ, МСФО, финансовая отчетность, реформа бухгалтерского учета

It is proved that the reporting information provided under IFRS has a number of advantages for internal and external users in contrast to the financial statements compiled in accordance with P(C)BU. It is substantiated that mainly these differences are due to: a more detailed formalization of data under IFRS regarding the display of business operations in accounting, a high degree of clarity of reproduction of economic logic etc. It was determined that, in all the parameters, the transition from national accounting practices to international rules and standards in the context of the accounting and financial reporting reform will contribute to a more justified approach from the standpoint of the methodology and organization of the accounting and reporting system in the enterprise and will ensure the investment attractiveness of our economy by maximum accessibility and transparency in the perception of financial information by foreign investors and partners.

Keywords: NP(S)BO, IFRS, financial reporting, accounting reform

Вступ. Міжнародна інтеграція економічних процесів, обумовлена галузевими і технологічними зрушеннями, а також тенденціями активізації міжрегіонального співробітництва та трансформацією ринків капіталу тощо диктує нові вимоги для стійкого стратегічного розвитку. Бізнес в сучасній картині світу набуває нових ознак, які відображають кон'юнктурні, структурні, внутрішньо корпоративні зміни, які впливають на динаміку коливання показників господарювання економічних агентів на макро- і макрорівні. Комплексно всі ці фактори стають передумовою уніфікації підходів до складання й формування фінансової звітності у міжнародному вимірі. З цією метою зростає затребуваність Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) як сучасного інструменту трансформації мови обліку і звітності у єдину економічну площину.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Прийняття змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (далі - Закон), які було схвалено Верховною Радою 05 жовтня 2017 року у напрямі удосконалення деяких положень, створює умови для врегулювання й деталізації суб'єктів господарювання, які зобов'язані звітувати за МСФЗ.

Так, з 01.01.2018 р. групи суб'єктів, на яких покладено обов'язок звітувати за правилами МСФЗ та оприлюднювати свою фінансову звітність, змінюються з «Публічні акціонерні товариства, банки, страховики» на «Підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства,

підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення» [1].

Однак, досвід компаній українського ринку свідчить, що імплементація положень МСФЗ у практику формування бухгалтерської, фінансової та іншої звітності набуває дедалі більшої популярності [6, с. 266-267]. Тобто, паралельно з законотворчими новаціями і незалежно від них чутливість національного суб'єкта господарювання до міжнародного формату висвітлення облікових операцій максимізується. Тому, залишається актуальним питання розкриття сутності МСФЗ з метою розставлення акцентів в контексті гармонізації національних й міжнародних підходів до стандартизації обліку й складання звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У науковій літературі проблеми запровадження МСФЗ у практику господарювання вітчизняних підприємств різних форм власності й з варіативними обсягами діяльності досліджено в роботах: А.С. Альошина [2], Т.В. Давидюк [3], О.В. Манойленка [5], О.В. Харламової [6] та ін. При цьому, слід зауважити, що тенденції і зміни в характері й нормативах здійснення облікових операцій обумовлюють цінність подальшого вивчення існуючих і потенційних проблем з цієї тематики.

Мета статті полягає в деталізації й розкритті змістовних складових МСФЗ, проведенні критеріального аналізу НП(С)БО і МСФЗ в умовах реформування й обґрунтуванні на цій основі положень щодо необхідності й доцільності

© Д. В. Грибинюк, А. С. Колесніченко, 2017

використання в національній практиці здійснення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для розкриття сутності та значущості окремих

елементів формування МСФЗ необхідно зупинитися на характеристиці основоположних засад, з огляду на зміни у нормативно-правовій базі регулювання системи обліку й фінансової звітності (табл. 1).

Таблиця 1 – Характеристика параметрів і складових впровадження МСФЗ

Параметри впровадження й складові МСФЗ	Характеристика
Концептуальні принципи формування	Пріоритет економічного змісту над формою, справедлива вартість, прозорість
Структура МСФЗ (ознаки структурування)	Концептуальний рівень; структурний рівень; технологічний рівень; стандарти, пов'язані з відображенням фінансових результатів та прибутку; стандарти, пов'язані з об'єднанням бізнесу; інші стандарти
Класифікація міжнародних стандартів (залежно від дати їх уведення в дію)	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО, англ. IAS – International Accounting Standards); міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, англ. IFRS – International Financial Reporting Standards).
Суб'єкти складання фінансової звітності за МСФЗ	1. Крупні підприємства - емітенти цінних паперів, або відкритих акціонерних товариств (починаючи з 01.01.2018 р.). Для мікро-, малих-, середніх- та великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів (з 1 січня 2019 р.). 2. Компанії з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення.
Особливості й порядок переходу на застосування МСФЗ	Використання норм МСФЗ (IFRS) і «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності». Врахування при цьому дати переходу. Чітке розрізнення дат початку звітних періодів при складанні першої звітності за МСФЗ

Примітка: складено автором на основі [4]

Складання звітності відповідно до вимог МСФЗ ґрунтується на трьох головних концепціях: пріоритетність економічного змісту над формою, справедлива вартість, прозорість (рис. 1). При цьому положеннями Закону в частині застосування МСФЗ в Україні закріплено перелік нових правил складання, подання та оприлюднення фінзвітності. Одним з них, виступає перегляд одиниці виміру й відображення господарських операцій у звітності, яка за національним підходом відповідає гривні.

У контексті законотворчих змін, на вимогу користувачів звітність додатково може бути перерахована в іноземній валюті. Однак, за оцінками багатьох експертів, показники у валюті при нинішніх темпах інфляції спричинять необ'єктивну оцінку реального фінансового стану підприємства й обумовлять викривлення узагальнюючих показників діяльності.

Суто технічний підхід до трактування МСФЗ дозволяє ототожнювати їх з документами, які визначають порядок складання та подання фінансової звітності. Цей процес характеризується різними структурними ознаками, які представляють рівні формування, й класифікаційними критеріями, які ґрунтуються на часовому факторі у вигляді дати введення стандарту в дію.

Закон вводить нову категорію суб'єктів, для яких застосування МСФЗ стає обов'язковою вимогою. Вони отримують назву підприємств, які «становлять суспільний інтерес» [1].

Крім цього, розширено перелік підприємств, які зобов'язані публічно розкривати свою фінансову

звітність. Особливу увагу експерти звертають на утвердження урядом переліку видів діяльності, при здійсненні яких, підприємства повинні будувати розкривати свою звітність.

Особливою стає процедура переходу на МСФЗ, при якій використовуються норми МСФЗ (IFRS) 1». «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Важливим фактором при цьому виступає дата переходу. Механізм переходу включає кілька ключових моментів, які представлено на рис. 1.

При підготовці першої звітності за МСФЗ чітко розрізняють: дату початку першого періоду, за який економічний агент подає повну порівняльну інформацію згідно з МСФЗ; звітну дату для першої фінзвітності за МСФЗ, мається на увазі дата закінчення першого звітного періоду за МСФЗ, яка визначається з урахуванням дати переходу на МСФЗ та періоду, за який складається попередня фінансова звітність за МСФЗ, що містить першу порівняльну інформацію [4].

Порівняльна характеристика вимог П(С)БО та МСФЗ, які регламентують порядок надання й систематизації інформації у звітності, на основі критеріального аналізу, представлена на рис. 1, дозволяє зробити висновок про більш розвинену методику узагальнення й обробки облікових даних саме за міжнародними стандартами.

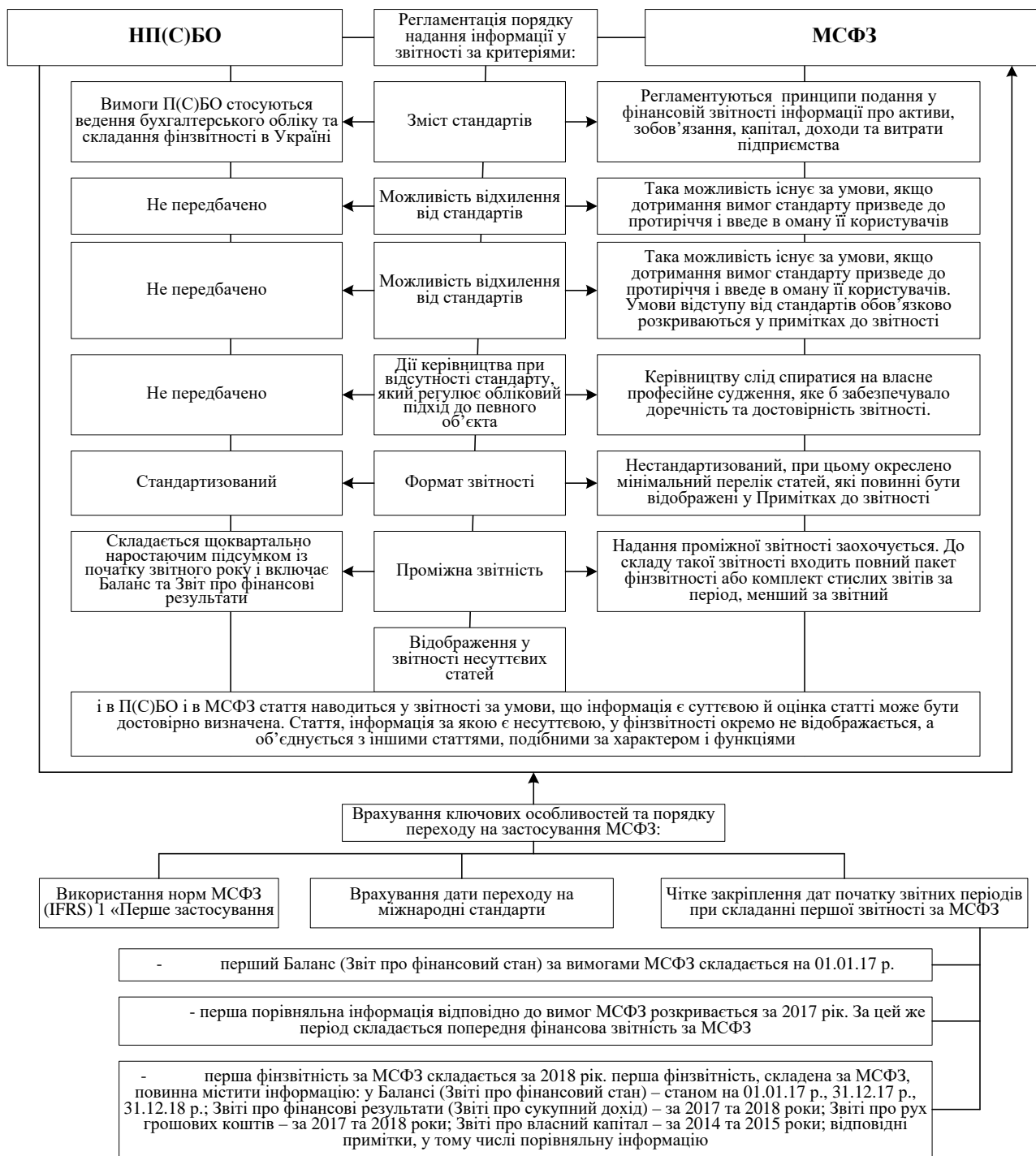


Рис. 1. Критеріальний аналіз НП(С)БО і МСФЗ та особливості переходу на міжнародні стандарти
Примітка: складено автором на основі [4]

Висновки. На основі розстановки акцентів щодо ключових змін у реформуванні вітчизняної системи бухгалтерського обліку та проведення критеріального аналізу особливостей регламентації звітних даних за НП(С)БО і МСФЗ доведено, що звітна інформація, представлена за МСФЗ має ряд переваг для внутрішніх і зовнішніх користувачів на противагу фінансовій звітності, складеній за П(С)БО. Обґрунтовано, що головним чином ці розбіжності обумовлені: більш детальною формалізацією даних за МСФЗ щодо зображення господарських операцій в

обліку, високим ступенем чіткості відтворення економічної логіки тощо. Визначено, що сукупно за всіма параметрами перехід з національної практики ведення обліку на міжнародні правила і стандарти в контексті реформи бухгалтерського обліку й фінансової звітності сприятиме більш обґрунтованому підходу з позицій методики й організації системи обліку і звітності на підприємстві й забезпечить інвестиційну привабливість нашої економіки шляхом максимальної доступності й

прозорості у сприйнятті фінансової інформації зарубіжними інвесторами та партнерами.

Подальші дослідження доцільно впроваджувати у напрямі удосконалення й гармонізації національних та міжнародних стандартів в галузі обліку й аудиту в контексті законодавчих новацій.

Список літератури

1. Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" щодо удосконалення деяких положень : Закон України № 2164-19 від 05.10.2017. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. – Назва з титул. екрану.
2. Альошин С. Ю. Фінансові інструменти: визнання та оцінка відповідно до міжнародних стандартів [Текст] / С. Ю. Альошин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2016. – Вип. 18, ч. 1. – С. 181-183.
3. Давидюк Т. В. Стандарти для малого і середнього бізнесу: переваги в порівнянні з повною версією МСФЗ [Текст] / Т. В. Давидюк, О. І. Мельник // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2014. – № 3 (43). – С. 31-40.
4. Панченко І. МСФЗ: зміст і необхідність застосування [Електронний ресурс] / І. Панченко // Uteka : електронне видання. – 05.09.14. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/MSFO-soderzhanie-i-neobxodimost-primeneniya>. – Назва з титул. екрану.
5. Самченко Ж. В. Особливості застосування методів оцінки ринкової капіталізації компанії в умовах переходу України на МСФО [Текст] / Ж. В. Самченко, О. В. Манойленко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2013. – № 22 (995). – С. 74-82.
6. Харламова О. В. Варіанти організації процесу переходу на складання фінансової МСФЗ-звітності [Текст] / О. В. Харламова // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 266–270.

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Критеріальний аналіз НП(С)БО і МСФЗ та особливості переходу на міжнародні стандарти в умовах реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні / Д. В. Грибинюк, А. С. Колесніченко // Вісник НТУ "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 132-135 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Критеріальний аналіз НП(С)БУ и МСФО и особенности перехода на международные стандарты в условиях реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Украине / Д. В. Грибинюк, А. С. Колесниченко // Вестник НТУ "Харьковский политехнический институт" (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 132-135 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

The critical analysis of NP(C)BU and IFRS and peculiarities of transition to the international standards in conditions of accounting reforming and financial reporting in Ukraine / D. V. Hribinyuk, A. S. Koliesnichenko // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 132-135 . Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Грибинюк Дар'я Володимирівна – студентка 4-го курсу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; (068) 087-60-25; e-mail: vrikolakas20@gmail.com

Грибинюк Дар'я Владимировна – студентка 4-го курсу, Національного технічного університету «Харьківський політехнічний інститут», г. Харьков; тел. (068) 087-60-25; e-mail: vrikolakas20@gmail.com

Hribinyuk Darya Vladimirovna - student of 4th course of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov; tel.: (068) 087-60-25; e-mail: vrikolakas20@gmail.com

Колесніченко Анастасія Сергіївна - асистент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел. (099) 078-31-25; e-mail: anastasihpi@gmail.com.

Колесниченко Анастасия Сергеевна - ассистент кафедры экономического анализа и учета Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел. (099) 078-31-25; e-mail: anastasihpi@gmail.com.

Koliesnichenko Anastasiia Sergeevna - assistant of Department of economic analysis and accounting of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkov; tel.: (099) 078-31-25; e-mail: anastasihpi@gmail.com.

References (transliterated)

1. Pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy "Pro bukhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist" shchodo udoskonalennya deyakych polozhen [On amending the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" on improvement of certain provisions of the law of Ukraine from 05.10.2017]. - Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. (accessed 17.12.2017).

2. Aleshin S. Y. *Finansovi instrument: vyznannya ta otsinka vidpovidno do miznarodnykh standartiv* [Financial instruments: recognition and measurement in accordance with international standards]. Naukovy visnyk Khersonskogo derzhavnogo universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. 2016, no 18, vol. 1, pp. 181-183.

3. Davydyuk T.V., Melnyk O. I. *Stsndarty dlya malogo i sereidnyogo biznesu: perevagy v porivnyanni z povnoyu versiyeyu MSFZ* [Standards for SMEs: advantages over full version of IFRS]. Regionalna biznes-ekonomika ta upravlinnya. 2014, no 3(4), pp. 31-40.

4. Panchenko I. *MSFZ: zmist i neobchidnist zastosuvannya [IFRS content and the need for]*. Available at: <https://uteka.ua/ua/publication/MSFO-soderzhanie-i-neobxodimost-primeneniya>. (accessed 17.12.2017).

5. Samchenko J. V., Manoylenko O. V. *Osoblyvosti zastosuvannya metodiv otsinky rynkovoy kapitalizatsiyi kompaniyi v umovakh perekhodu Ukrainy na MSFZ* [The application features methods for assessing market capitalization of Ukraine in the transition to IFRS]. Visnyk Nat. tekhn. Un-tu "KHPI": zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Tekhnichnyy progress ta efektyvnist vyrobnytstva. 2013, no 22(995), pp. 74-82.

6. Kharlamova O. V. *Varianty organizatsiyi protsesu perekhodu na skladannya finansovoyi MCFZ-zvitnosti* [Options for the transition to IFRS, preparation of financial statements]. Bisnes Inform. 2015, no 9, pp. 266-270.

Надійшла (received) 18.10.2017

УДК 658: 330.341.1 (477)

Р. Г. МАЙСТРО, К. С. ДЕМКІВ**ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ**

Аналіз сучасного стану ефективності промислових підприємств показує, що існує ряд проблем в Україні, головними з них є: відсутність інвестицій, дефіцит сучасних технологій, розробок та обладнання, відтік кваліфікованих кадрів за кордон. Тому для покращення результативності виробництва промислової продукції варто якнайшвидше перейти до нової парадигми економічного розвитку, для чого необхідно створити належні умови покращити результативність виробництва промислової продукції для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності за рахунок розвитку високотехнологічних галузей промисловості, орієнтованих на заміщення імпорту продукції її внутрішнім виробництвом з подальшим експортом.

Ключові слова: ефективність, промисловість, інновація.

Анализ современного состояния эффективности промышленных предприятий показывает, что существует ряд проблем в Украине, главными из них являются: отсутствие инвестиций, дефицит современных технологий, разработок и оборудования, отток квалифицированных кадров за границу. Поэтому для улучшения результативности производства промышленной продукции следует как можно быстрее перейти к новой парадигме экономического развития, для чего необходимо создать надлежащие условия улучшить результативность производства промышленной продукции для стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности за счет развития высокотехнологических отраслей промышленности, ориентированных на замещение импорта продукции ее внутренним производством с последующим экспортом.

Ключевые слова: эффективность, промышленность, инновация.

In the structure of the national economy, industry occupies a prominent place, and each year sales volumes of industrial products are only rising, but at the same time, industrial enterprises remain loss-making and, accordingly, not profitable, which means inefficiency of their activity. The analysis of the current state of the efficiency of industrial enterprises shows that there are a number of problems in Ukraine, the main ones are: lack of investments, shortage of modern technologies, developments and equipment, outflow of skilled personnel abroad. Therefore, in order to improve the efficiency of production of industrial products, it is necessary to move as quickly as possible to a new paradigm of economic development, which requires the creation of appropriate conditions, which will improve the efficiency of production of industrial products to stimulate investment and innovation through the development of high-tech industries that are focused on substituting imports of products with its domestic production with subsequent export.

Keywords: efficiency, industry, innovation

Постановка проблеми. У соціально-економічному житті будь-якої країни промисловість займає особливе місце, оскільки визначає рівень і якість життя всього суспільства. Промисловість завжди була одним з основних пріоритетів державної політики України, бо спрямована на підвищення стандартів життя населення, підвищення ефективності функціонування виробничого комплексу, поліпшення стану навколишнього середовища і поліпшення якості людського капіталу. Українська промисловість з перших років незалежності країни мала величезну перевагу над іншими видами діяльності, завдяки наявності природно-ресурсного потенціалу.

Актуальність теми. Добре розвинена промисловість держави – це головний ключ до благополуччя країни, запорука багатства і великих економічних можливостей. Країна, в якій розвинена промисловість, економічно незалежна від інших країн і має величезний потенціал. Для того, щоб модернізувати промисловість, необхідно детально розглянути сучасний стан діяльності промислових підприємств і визначити рівень їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу промисловості на розвиток національної економіки завжди знаходилися в полі зору вітчизняних та зарубіжних вчених. Над проблемними питаннями діяльності промислових підприємств працювали такі відомі вчені, як О. Амоша, Ю. Бажал, В. Вишневський, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Данилишин, Е. Лібанова, І. Лукінова, Ю. Макогон, Л. Федулова, А. Чухно та ін. Незважаючи на значні напрацювання в цій сфері, з

кожним роком промисловість в Україні занепадає, тому дана тема заслуговує уваги і потребує подальшого дослідження, аби знайти шляхи відновлення промислового потенціалу України.

Мета даної роботи. Дослідження сучасного стану ефективності промислових підприємств в Україні, виявлення проблем функціонування індустрії та розробка шляхів підвищення ефективності діяльності промислових підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: виявити місце та роль промисловості в структурі української економіки за 2016 рік, проаналізувати динаміку обсягів реалізації промислової продукції за 2010-2016 рр., розглянути структуру промисловості за видами економічної діяльності у 2016 році, розрахувати показник ефективності діяльності промислового підприємства – рентабельність, виявити слабкі сектори промисловості, проблеми їх занепаду та запропонувати напрямки покращення матеріально-технічної бази промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Промисловість – це одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, яка з кожним днем значно посилює вплив на економічний і соціальний розвиток людства.

Розглянемо місце і роль промислового виробництва в структурі національної економіки. Дані для дослідження візьмемо з бази даних Державної служби статистики України, а саме – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за

видами економічної діяльності у 2016 році [1]. Для відображення економічної структури української економіки побудуємо діаграму, яка представлена на рисунку 1, вона продемонструє, яку питому вагу займає промисловість, як галузь економіки.

Дані рисунку 1 означають те, що в структурі національного господарства промисловість займає чільне місце і має високу питому вагу (34%), що свідчить про індустріальне господарство. Тобто промислове виробництво на даний момент є однією з найбільш вагомих галузей економіки.

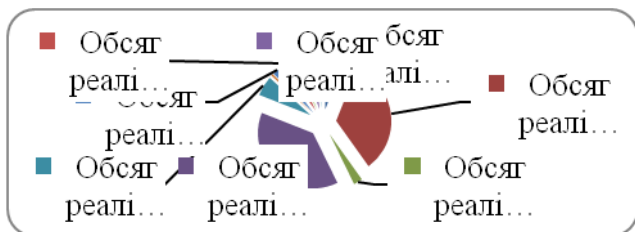


Рисунок 1 – Економічна структура української економіки за основними видами діяльності 2016 року

Аби дослідити, як змінилось промислове виробництво за останні 6 років (2010-2016 рр.), проведемо аналіз динаміки обсягів реалізованої промислової продукції (рис. 2) [1].

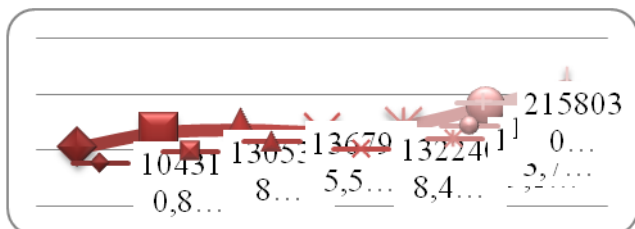


Рисунок 2 – Обсяг реалізованої промислової продукції у 2010-2016 рр.

Бачимо, що з кожним роком обсяги реалізації промислової продукції зростають, аби підтримувати розвиток промислової галузі, необхідно знати сильні сторони, тобто визначити за рахунок якого сектору промисловості можливо покращити результати.

Для цього проведемо аналіз структури промисловості за допомогою таблиці 1 [1].

Таблиця 1 – Сучасний стан ефективності промислових підприємств за видами економічної діяльності у 2016 році

Вид економічної діяльності	РП		ЧП (ЧЗ), млн.г рн.	Р, %
	млн.г рн.	%		
1	3	4	5	6
Промисловість	2158030,0	100	24724,7	-1

Закінчення таблиці 1

Вид економічної діяльності	РП		ЧП (ЧЗ), млн.г рн.	Р, %
	млн.г рн.	%		
1	3	4	5	6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	240150,3	11	20197,5	8
Переробна промисловість	1312729,0	61	41649,4	-3
– виробництво харчових продуктів	462418,9	21	5070,7	-1
– металургійне виробництво	318195,9	15	11512,1	-4
– машинобудування	131351,8	6	1756,7	-1
– виробництво меблів	43650,3	2	2936,4	-7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	580354,1	27	5197,5	-1
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	24796,6	1	2446,7	-10

Проаналізувавши дані наведені в таблиці 1 можна зробити висновок, що на величину розміру вартості реалізації промислової продукції найбільший вплив має переробна промисловість (61%), у її складі значну частку займає виробництво харчових продуктів (21%). На наш погляд це дуже вагомий вид діяльності, бо завдяки харчовій промисловості можливо виготовляти борошно, цукор, олію з урожаїв пшениці, буряків, соняшникового насіння, а далі виготовляти кондитерські вироби, це важливо бо при кожній стадії виробництва кінцевого товару чи послуги підсумовується додана вартість і за виробничим методом розрахунку ВВП, країна матиме кращі результати.

Частка металургії у ВВП країни становить близько 38%. В Україні існує значний науково-дослідний і конструкторський потенціал металургійного виробництва – це наявність спеціалізованих наукових установ, як самостійних, так і інтегрованих у підприємства.

Також 27% у структурі промисловості займає постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. Електроенергетика – базова галузь економіки України. За даними Української асоціації відновлюваної енергетики станом на серпень 2016 року частка електричної енергії, що була

вироблена з відновлюваних джерел енергії (вітроелектростанції – 48% цього обсягу, сонячні електростанції – 31%, малі гідроелектростанції – 12% та ТЕС/ТЕЦ на біомасі та на когенераційних установках на біогазі — 9%) складає близько 1,25%, що є досить незначним в порівнянні з країнами ЄС [2].

Найбільш прогресивна галузь – машинобудування втратила значну частину свого потенціалу. Машинобудування торкнулись кризові явища, які призвели до значного скорочення випуску продукції, погіршення зв'язків, розбалансування виробництва. Важливі та найбільш розвинуті ланки машинобудування такі, як важке, транспортне, сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, приладобудування, радіотехнічне та електротехнічне виробництво, обладнання для інших галузей промисловості, особливо хімічної та харчової потребують модернізації та фінансування зі сторони інвесторів. Маючи сильну науково-конструкторську, матеріально-технічну базу необхідно підтримувати дану галузь економіки.

Станом на 2016 рік, 11% обсягу промислової продукції припадало на продукцію добувної промисловості, яка включає видобуток залізної руди, руд кольорових і рідкісних металів, нерудних копалин, вугілля, нафти, газу, торфу, горючих сланців, заготівлю деревини, мисливство, рибальство, добування морського звіра і морепродуктів.

З метою характеристики ефективності діяльності промислових підприємств, необхідно визначити її поняття.

Економічна ефективність це – зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо.

Ефективність діяльності підприємства — це категорія, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників. Поняття "ефективність" живають в різних аспектах: як ефективність капітальних вкладень, ефективність вдосконалення технологічних процесів, ефективність раціоналізації виробництва.

Ефективність діяльності організації — це її властивість, пов'язана зі здатністю організації формувати свої цілі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов функціонування та досягати поставлених цілей шляхом використання соціально схвалених засобів за встановленого співвідношення витрат і результатів[5].

Для дослідження ефективності діяльності промислових підприємств здійснено аналіз чистого прибутку (збитку) промислових підприємств за видами економічної діяльності згідно даних Державної служби статистики [1], що представлено в таблиці 1.

Отже, як видно з таблиці 1, діяльність промислових підприємств в Україні є неефективною. У 2016 році лише добувна промисловість отримала прибуток у розмірі 20197,5 млн. грн. і мала рентабельність 8%. Найбільш збитковими виявились

підприємства водопостачання, виробництва меблів та металургійне виробництво.

Аналізуючи фінансовий результат від діяльності підприємств, слід зазначити, що за видами економічної діяльності збиток у 2015 році отримали понад 44% великих підприємств, малі і середні підприємства – відповідно 26 і 29 відсотків. Серед промислових підприємств збитковими були 52% великих підприємств, 33% – середніх і 26% малих, що наведено на рисунку 3[3].



Рисунок 3 - Кількість збиткових підприємств

Для підвищення ефективності діяльності промислових підприємств необхідно виділити основні проблеми розвитку даного сектору економіки.

Однією з найбільш важливих проблем промисловості є необхідність її технічної модернізації. Промисловість забезпечує зростання виробництва, отже, необхідно підвищувати ефективність і конкурентоспроможність промислових підприємств. Завдяки розвитку промисловості можна розширити існуючі та відкрити нові ринки. Існуючий потенціал промисловості повинен відповідати вимогам глобального ринку, промислові комплекси потребують нового сучасного обладнання, технологій і методів.

Важливою проблемою є недолік фінансування і недостатня матеріально-технічна база. В умовах дефіциту матеріальних коштів, підприємства і промислові організації не мають можливості оновити свою технологічну базу, впровадити інновації і перейти на новий технічний рівень розвитку.

Інноваційна діяльність виступає ефективним інструментом комерціалізації досягнень науки, техніки й технологій, стає визначальним елементом міжнародної конкурентоздатності країни. Незважаючи на те, що дотепер інноваційна діяльність ще не стала основою економічного розвитку України, однак зберігаються реальні передумови до переходу на інноваційний шлях розвитку. Насамперед, удалося зберегти науково-технічний потенціал, систему утворення й частину високотехнологічної промисловості, які можуть скласти технологічний фундамент інноваційної економіки[6].

Серед стримуючих факторів, які перешкождали протягом зазначеного періоду здійсненню інновацій на промислових підприємствах найчастіше зустрічаються: неолік власних коштів (82,6%); великі витрати на нововведення (68,5%); високий економічний ризик (57,4%); недостатня фінансова підтримка держави (54,3%); тривалий строк окупності нововведень (53%); недосконалість законодавчої бази (50,7%)[4].

Аналіз впровадження інновацій на промислових підприємствах наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах за період 2000-2016 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3

Закінчення таблиці 2

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	...

Аналіз даної таблиці свідчить, що питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації за результатами 2016 року складає 16,6%. В 2000 році цей показник складав 14,8%, найгірша ситуація з впровадженням інновацій спостерігалася в 2004 та в 2006 роках. Показник впровадження нових технологічних процесів у 2016 році зріс в 2,5 разів порівняно з 2000 роком, у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі технології в 1,7 разів, що, безперечно є позитивним явищем для розвитку промисловості та підвищення її ефективності. Однак, сучасний стан ефективності промислових підприємств свідчить, що ці показники є катастрофічно низькими. Про негативний стан розвитку промисловості свідчать і показники впровадження у виробництво інноваційних видів продукції та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, які зменшилися у 2016 році у 3,7 разів та 6,7 разів відповідно.

Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. Особливості кількісних і якісних характеристик інноваційних витрат вітчизняної промисловості багато в чому визначаються умовами фінансування інновацій, які сформувалися в Україні.

Головним джерелом протягом багатьох років залишаються власні засоби підприємств, на частку яких в 2016 році доводилося 94,8% загального обсягу витрат на інновації, що вище рівня 2000 року (79,6%), що представлено в таблиці 3[1].

Державна участь у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств, склало в 2016 р. 179,0 млн. грн. (0,7% від загальних інноваційних витрат підприємств), що в рази більше, ніж в 2000 р. - 7,7

млн. грн. (0,43% від загальних інноваційних витрат підприємств). Незначна питома вага серед джерел фінансування інноваційної діяльності займають засоби іноземних інвесторів. Вони становлять 0,1% загального обсягу фінансування в 2016 році, тоді як в 2000 році цей показник складав 7,57% від обсягів загального фінансування. Варто відзначити, що за аналізований період 2000-2016 р. обсяги іноземних інвестицій в інноваційну діяльність національних промислових підприємств залишаються на стабільно низькому рівні, а їх питома вага скоротилася в 2016 році до 0,1% в структурі джерел фінансування, що свідчить про несприятливий інвестиційний клімат в Україні.

Таблиця 3 – Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок засобів				
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела	
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0	
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1	
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4	
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4	
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3	
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2	
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0	
2007	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7	
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9	
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6	
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9	
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2	
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6	
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3	
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8	
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0	

Закінчення таблиці 3

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок засобів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	9

Негативно впливає на розвиток промисловості недосконала науково-виробнича база і недолік науково-дослідницьких компаній, які займаються освоєнням і впровадженням в промисловість сучасних технологій і розробок.

Необхідно зазначити, що в Україні існує проблема відтоку кваліфікованих кадрів.

Таким чином, з огляду на нинішній стан промисловості в Україні особливу увагу набувають питання розробки й негайної реалізації комплексу заходів, спрямованих на відновлення промислового потенціалу країни. Тому далі виділимо стратегічно важливі напрямки розвитку промисловості.

1) В області машинобудування необхідна комплексна модернізація діючих і створення нових виробничих потужностей на базі сучасної техніки, створення науково-виробничих комплексів, створення системи машин нового покоління і збільшення обсягів інноваційного обладнання.

2) Для підтримки харчової промисловості потрібна диверсифікація виробництва, впровадження сертифікованих за європейськими стандартами виробництв.

3) Щодо легкої промисловості необхідне технічне переоснащення, запровадження ресурсозберігаючих технологій.

Добувна промисловість, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води потребують впровадження і використання екологічно чистих технологічних процесів, збільшення видобутку енергоносіїв, реконструкції і технічного переоснащення підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у структурі національного господарства промисловість займає чільне місце і з кожним роком обсяги реалізації промислової продукції тільки зростають, але при цьому промислові підприємства залишаються збитковими і відповідно не рентабельними, що означає неефективність їх діяльності. Основними проблемами в Україні є відсутність інвестицій, дефіцит сучасних технологій, розробок та обладнання, відтік кваліфікованих кадрів за кордон. Тому варто якнайшвидше перейти до нової парадигми економічного розвитку, для чого необхідно створити належні умови для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності за рахунок розвитку високотехнологічних галузей

промисловості, орієнтованих на заміщення імпорту продукції її внутрішнім виробництвом з подальшим експортом. Вирішення наведених проблем значно покращить результативність виробництва промислової продукції.

Список літератури

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.
2. Виробництво електричної енергії з відновлюваних джерел в Україні [Електронний ресурс] // веб-сайт Альтернативна енергетика. – 13.10.2016 – Режим доступу до ресурсу: <http://moesonce.com/ukraine/virobnictvo-elektrichnoi-enerгии-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini.html>.
3. Майстро Р.Г. Інноваційний розвиток малих підприємств України // Р.Г.Майстро, М.В. Мірошник, Д.С. Майстро // Науковий вісник Ужгородського університету. Збірник наукових праць: Економіка, випуск 1(49), 2017 – с. 177-182.
4. Майстро Р.Г., Полозова Т. В. Інвестиційно-інноваційна діяльність промислових підприємств на регіональному рівні // Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ: ДНУ, Вип. 249 – Т. VI. - 2009.
5. Майстро Р.Г., Щербак Ю.С. Науково-теоретичні основи ефективності. Вісник НТУ «ХПІ». Харків: НТУ«ХПІ», 2014. - №32 (1075).
6. Майстро Р.Г. Рівень та напрямки інноваційного розвитку національних підприємств в умовах трансформаційних

процесів в економіці // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Харків. Серія „Економічні науки”. Том X. - №2. – 2007. – С. 10-13.

References (transliterated)

1. Official website of the State Statistics Service. - 2016. - Mode of access to the resource: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - The name of the screen.
2. Production of electricity from renewable sources in Ukraine [Electronic resource] // Alternative energy website. - 10/13/2016 - Mode access to the resource: <http://moesonce.com/ukraine/virobnictvo-elektrichnoi-enerгии-z-vidnovlyuvanih-dzherel-v-ukraini.html>.
3. Master R.G. *Innovative Development of Small Enterprises of Ukraine* // R.G.Maystro, M.V. Miroshnik, D.S. Wizard // Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Collection of scientific works: Economics, Issue 1 (49), 2017 - P. 177-182.
4. Master R.G., Polozova T. V. *Investment and innovation activity of industrial enterprises at the regional level* // Economics: problems of theory and practice. Dnipropetrovsk: DNU, Vip. 249 - T. VI. - 2009
5. Master R.G., Shcherbak Yu.S. *Scientific and theoretical foundations of efficiency*. Bulletin of the NTU "KhPI". Kharkiv: NTU »KhPI», 2014. - No 32 (1075).
6. Master R.G. *Level and directions of innovation development of national enterprises in the conditions of transformation processes in the economy* // Bulletin of the International Slavic University. Kharkiv Series "Economic Sciences". Tom X. - No. 2. – 2007year. 10-13.

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Ефективність діяльності промислових підприємств України на основі впровадження інновацій / Р. Г. Майстро, К. С. Демків / Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 136-141 . Бібліогр. 6 назв. – ISSN 2519-4461.

Эффективность деятельности промышленных предприятий Украины на основе внедрения инноваций / Р. Г. Майстро, К. С. Демкив / Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 136-141 . Библиогр.: 6 названий. – ISSN 2519-4461.

Efficiency of activity of industrial enterprises of Ukraine on the basis of introduction of innovations / R. G. Mastro, K. S. Demkiv / Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 136-141 . Bibliogr.: 6 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Майстро Руслана Григорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіки та маркетингу», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; tel.:(095) 421-88-54; e-mail: maistrorg@gmail.com

Майстро Руслана Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономики и маркетинга», Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»; tel.:(095) 421-88-54; e-mail: maistrorg@gmail.com

Maystro Ruslana Hryhorivna – candidate of economic sciences, professor, associate professor of the department of «Economics and Marketing», National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»; tel.:(095) 421-88-54; e-mail: maistrorg@gmail.com

Демків Катерина Сергіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент магістр; тел.: (093) 043-99-67; e-mail: katrindemkiv@yandex.ua.

Демкив Екатерина Сергеевна – Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент магистр; тел.: (093) 043-99-67; e-mail: katrindemkiv@yandex.ua.

Demkiv Kateryna Serhiivna – National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», student master; tel.:(093) 043-99-67; e-mail: katrindemkiv@yandex.ua.

УДК:658.011.48

А. І. ЯКОВЛЄВ, О. С. ГРУДАЧОВА, Я. М. ТУРБАЄВСЬКИЙ**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ НАУКОЄМНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ**

Визначено склад і зміст показників наукоємності нововведень в епоху економіки знань, глобальної економіки і засоби їх розрахунку. Запропонована система відповідних кількісних і якісних показників для прикладних і фундаментальних досліджень, а також міжнародних проектів, реалізуємих в транснаціональних компаніях. Наведено таблицю збору вихідних даних для оцінки стану наукоємності в установах-розробниках інновацій.

Ключові слова: показники, наукоємність, глобальна економіка, інновації, прикладні і функціональні дослідження, системний підхід, транснаціональні компанії.

Определили состав и содержание показателей наукоёмкости нововведений в Эпоху экономики знаний, глобальной экономики и способы их расчета. Предложено система соответствующих количественных и качественных показателей для прикладных и фундаментальных исследований, а также международных проектов, реализуемых в транснациональной компании. Приведена таблица сбора исходных данных для оценки состояния наукоёмкости в учреждениях-разработчик инноваций.

Ключевые слова: показатели, наукоёмкость, глобальная экономика, инновации, прикладные и фундаментальные исследования, системный подход, транснациональные компании.

The composition and content of the indicators of the knowledge intensity of innovations in the era of knowledge economy, the global economy and the means of their calculation are determined. A system of appropriate quantitative and qualitative indicators for applied and fundamental research, as well as international projects implemented in multinational companies, is proposed. The table of the output data collection for estimating the state of science-intensive of innovations is presented. Also, certain formulas are proposed, which are used to determine the effective and cost-effective indicators for assessing of science-intensive. Taking into account the globalization of the economy, this system of indicators makes it possible to assess science-intensive innovations rather qualitatively. Because science-intensive products are the key to a competitive enterprise, industry, and the country.

Key words: indicators, science intensity, global economy, innovations, applied and fundamental research, system approach, transnational companies.

Вступ. Наукоємність являє собою локомотив інноваційних перетворень. Тому її оцінка є важливою складовою підвищення ефективності інноваційної діяльності, і відповідно, покращення показників соціально-економічного стану в державі. Тому розробка цього напрямку є актуальним.

Постанова проблеми у загальному вигляді та її зв'язок є важливими науковим та практичними завданнями. Європейський напрям розвитку вітчизняної економіки потребує створення конкурентоздатної продукції. Її ефективність залежить в значній ступені від наукоємності продукції. Удосконалення її оцінки має як наукове, так і практичне значення.

Аналіз стану питання, аналіз основних досягнень і літератури. Питанню її оцінки присвячено чимало робіт [1], [2], [3] та ін., в т.ч. і попередні роботи автора [4], [5]. Однак на сьогодні потребує подальший розвиток у даному напрямку. У теперішній час має місце глобалізація економіки, створення і розширення транснаціональних компаній (ТНК), [6, с. 63-90], в яких вже на сьогодні виробляється одна десята частка світового ВВП [7, с. 23]. Тому і в показниках наукоємності слід врахувати відповідні процеси. Як і розширення капіталоемних виробництв, підвищення вимог до кваліфікації працюючих. У більшій ступені, ніж в попередніх розрахунках слід звернути увагу на сучасні особливості ринку – визначення його перспективних потреб, скорочення життєвого циклу товарів і ін. Слід розширити склад показників наукоємності і для фундаментальних НДР.

Методи дослідження. Використані методи оцінки ефективності суспільного виробництва,

витрат і вигід, статистики, системного підходу, теорії інновацій.

Результати дослідження. Виходячи з потреб охоплення всіх видів показників і напрямів світового розвитку економіки, показники наукоємності, що пропонуються, розбиті на три групи: прикладні, фундаментальні, глобальні. Найбільша увага зосереджена на прикладних дослідженнях, де результати НДР знаходять свою реалізацію, визнання на ринку. У свою чергу, дана група показників поділена на результативні та витратні, кількісні та якісні. Маються на увазі прогнозні та фактичні показники, як абсолютні, так і питомі, характерні і для інших груп показників визначення наукоємності. Всі показники розглядаються в динаміці за життєвий цикл товару (ЖЦТ) з урахуванням фактору часу, змінення попиту на кінцеву продукцію, змінення цін за роками ЖЦТ. Враховується імовірнісний характер економічних процесів. У цьому зв'язку розрахунки виконуються з урахуванням ступеня ризику, інфляції. Мається на увазі, що всі показники порівнюються з аналогічними характеристиками фірм, країн конкурентів. В роботі не розглядаються ряд відомих показників наукоємності, наприклад, для фундаментальних робіт широта знань вченого, виховання наукових кадрів вищої кваліфікації і т. ін. Там, де вважаємо необхідним, надаються відповідні розрахункові формули.

Переходимо безпосередньо до викладання показників наукоємності НДДКР.

Прикладні наукові дослідження і розробки.

а) Результативні показники

1. Прибуток (ПР). Розраховується як різниця

між результатами (Р) та витратами (В) за ЖЦГ з урахуванням імовірнісних факторів

$$PP = \sum_{t=tn}^{tk} \frac{(P_t - B_t)A_t}{(1 + E_t + R_t + i_t)^t} \quad (1)$$

де R_t , B_t – відповідно результати та витрати від впровадження інновації у t -тому році, тис.грн.;

E_t – коефіцієнт дисконтування, що враховує фактор часу, відносно одиниці (в.о.). У теперішній час його величину рекомендується прийняти у межах 0,1-0,12;

R_t – рівень ризику у t -тому році, в.о.;

i_t – рівень інфляції у t -тому році, в.о.;

t – рік поточного розрахунку;

t_n , t_k – відповідно початковий і кінцевий роки розрахунку.

Слід відзначити, що показники маси та норми прибутку відсутні у ряді зарубіжних методик. Перевага надається показникам чистого грошового доходу (ЧГД) та коефіцієнту ЧГД. Однак прибуток залишається синтетичним показником діяльності суб'єктів підприємництва. Тим більш, в нинішніх умовах господарської діяльності вітчизняних підприємств і організацій не відіграють суттєву роль такі елементи, як дохід від продажу цінних паперів, продаж активів та ін., що входять до складу ЧГД. Даний приклад ілюструє характер розрахунку показників наукоємності. Однак оскільки показник ЧГД має широке міжнародне визнання, він також враховується при оцінці наукоємності нововведень (дивись нижче).

2. Чиста поточна вартість (ЧПВ) або чистий грошовий дохід (ЧГД).

3. Коефіцієнт ЧГД.

4. Внутрішня норма доходності (ВНД).

5. Виручка від реалізації, у т.ч. валютна.

6. Виручка від реалізації по відношенню до кількості і нововведень.

7. Обсяги випуску на основі реалізації нововведень.

8. Валютна виручка по відношенню до витрат на НДДКР. Вибирає надходження за експорт, ноу-хау, продаж ліцензій.

9. Величина чистої продукції від впровадження нововведень у даній організації.

10. Строк окупності у роках.

б) Витратні показники.

11. Частка витрат на НДДКР у загальному обсягу продаж.

12. Частка витрат на НДДКР у бюджеті фірми, галузі.

13. Співвідношення витрат на НДДКР з виробничими капіталовкладеннями та обсягом виробництва.

14. Капіталізація НДДКР.

15. Відношення корисного ефекту інновації до її ціни. Корисний ефект включає множину зростання технічних показників таких, як продуктивність, надійність і т. ін.

16. Відношення збільшення корисного ефекту інновацій у відсотках до його попередньої величини до змінення ціни товару у відсотках.

17. Ефект від реалізації зауважень споживачів. Визначається відношенням збільшення величини обсягу реалізації від використання зауважень, рекомендацій споживачів з покращення якості, експлуатаційного обслуговування нових товарів до витрат на проведення відповідних заходів. Оскільки переважна частина витрат за ЖЦГ знаходиться в сфері експлуатації, їй треба приділяти належну увагу. На сьогодні в ряді приладобудівних фірм США 85 відсотків нововведень підказані споживачами.

18. Перевищення строку роботи над проектом у порівнянні з передбаченим і навпаки його зменшення у порівнянні із відповідним періодом. Визначається у втраті прибутку в зв'язку із зниженням часу експлуатації товару. Наприклад, у ряді забезпечених західних країн час заміни автомобіля особистого користування складає 5 років. Якщо, вихід на ринок затримується на рік, фірма може втратити 20 % прибутку. Величина подібних втрат ВТ може бути визначена за формулою

$$BT = \frac{\sum_{t=1}^{\Delta t} \Pi_{1t} A_t}{(1 + E_t)^t} \quad (2)$$

де $\Pi_{1t} A_t$ – відповідно величина можливого прибутку на одиницю товару та обсяг його виробництва у t -тому році, грн./од; тис.шт/рік;

Δt – збільшення часу розробки і освоєння виробництва у порівнянні з передбачуваним, роки. У разі сприятливих наслідків події при достроковому завершенні робіт спостерігається позитивний ефект.

19. Відношення суми доходів за п'ять років від реалізації результатів завершення НДДКР до величини відповідних витрат. Строк у п'ять років прийнято у зв'язку з тим, що проведення відповідних розрахунків за один рік не буде показним, оскільки у інноваційній діяльності не кожного року досягатимуться однакові результати. Тим більш, що ряд НДДКР завершується за період більше року.

20. Капіталізація акцій.

Якісні показники.

1. Кількість нововведень, здійснених за останні п'ять років.

2. Кількість галузей, в яких використовується найновіші технології, обладнання, в т. ч. розробки даної фірми.

3. Питома вага експорту технологій, ноу-хау, продажу ліцензій у загальній кількості НДДКР.

4. Частка відкриттів у загальній кількості НДДКР, у т. ч. принципово нових.

5. Приріст ефекту від зростання технічних параметрів нових розробок по відношенню до витрат на НДДКР.

6. Престиж фірми. Розглядається на основі позитивних вражень споживачів на її продукцію, в т. ч. у відсотках від загальної кількості товарів, що випускаються суб'єктом підприємництва, який аналізується.

7. Передача частини ресурсів у більш перспективні галузі.

8. Частка наукових співробітників у загальному потенціалі фірми.

9. Стабільність чисельного складу працівників організації, його вплив на результати її роботи.

10. Оптимізація фінансування досліджень.

11. Підтримання престижу фірми шляхом демонстрації її потенціалу на прес-конференціях, в Інтернеті тощо.

12. Чисельність наукових кадрів найвищої кваліфікації, їх питома вага у загальній кількості працівників.

13. Частка інноваційних продуктів та послуг у їх загальній кількості за п'ятирічний період діяльності організації. За кордоном рекомендується оновлювати номенклатуру випуску за цей період не менш, ніж на 25%. Приємні здобутки у цьому напрямі мають і ряд українських підприємств. Наприклад, на Харківському ПАТ «Завод Південкабель» номенклатура за п'ятирічний період змінюється наполовину. Це поруч із високою якістю продукції дозволяє підприємству навіть у складний економічний період працювати прибутково, мати закордонні замовлення.

14. Кількість опублікованих праць за результатами досліджень – монографій, статей, в т. ч. тих, що входять до Scopus та біометричних баз даних, доповідей на престижних міжнародних конференціях; кількість заявок, які подано на одержання міжнародних наукових грантів, в т. ч. кількість отриманих грантів; кількість одержаних премій, в т. ч. міжнародних та премій України; кількість одержаних патентів, їх питома вага у порівнянні з кількістю поданих відповідних заявок; кількість розроблених комп'ютерних програм.

15. Питома вага проектів, виконаних у передбачені строки.

16. Питома вага проектів, витрати на які не перевищують попередньо складений кошторис.

17. Відповідність нових розробок вимогам навколишнього середовища.

18. Кількість завершених нововведень на гривню витрат.

19. Рівень фінансового забезпечення компанії.

20. Внутрішньо фірмова система стимулювання працівників і її дієвість.

21. Прийнятність товару ринком. Визначається кількістю років, коли новий товар протримається на ринку. Однак в умовах швидкого морального старіння нововведень, виникнення проривних технологій та ін. до розрахунку даного показника слід підходити обережно.

Фундаментальні дослідження.

1. В епоху економіки знань, ноосфери, сфери розуму вирішальне значення мають: обсяг знань, їх якість, їх вплив на створення проривних напрямів в науці, в технології.

2. Вплив результатів конкретних наукових розробок на нові галузі їх застосування, наприклад, явища надпровідності на створення джерел електроенергії, їх втілення у створенні відповідного

обладнання, одержаний відповідний мультиплікативний ефект.

3. Питома вага досліджень, в результаті використання яких одержані негативні результати. Висловлюється також, як досягнення окремих позитивних результатів роботи впливає на подальші відкриття в даному напрямі, скорочення часу виконання наступних досліджень, шляхів не повторення проведення робіт, які завершилися від'ємними результатами у попередніх дослідженнях.

4. Переведення ресурсів у виконання досліджень, які виглядають більш перспективними, а ніж ті, що обрані для виконання у теперішній час.

5. Кількість відкриттів.

6. Вплив відкриттів на майбутні результати теоретичних досліджень (фізика, математика).

7. Виявлення перспективних потреб суспільства, науки.

Показники, пов'язані із глобалізацією науково-економічних процесів.

1. Величина чистої продукції від впровадження нововведень у даній країні, сумарна величина чистої продукції від впровадження даного (даних) нововведення (нововведень) в усіх країнах.

2. Кількість нововведень, впроваджених за кордоном.

3. Кількість країн, в яких впроваджені нововведення даної компанії.

4. Питома вага коопераційних зв'язків з міжнародними партнерами.

5. Частка витрат на НДДКР в країні, в ТНК.

6. Конкурентоздатність міжнародних розробок.

7. Обсяг продажів інновацій даної компанії в зарубіжних країнах.

8. Ефект національної інноваційної системи, в т. ч. його вплив на результати діяльності даної фірми в ТНК.

9. Створення продуктів у відповідності з місцевими умовами.

10. Використання та модернізація результатів власних НДДКР в інших країнах з урахуванням рівня знань і можливостей зарубіжних партнерів.

Ряд перелічених вище показників можуть бути розраховані при визначенні величини національного ефекту конкретних країн.

Всіма наведеними показниками можна варіювати в залежності від їх значущості, відповідних числових показників у конкретних випадках. І, відповідно, обирати з них найбільш значущі, які в найбільшій ступені характеризують наукоємність даної конкретної розробки. Пропонуємо характер розрахунків показників наукоємності націлений на можливість нескладного визначення їх чисельних величин, їх впливу на узагальнюючі показники діяльності суб'єктів підприємництва – величини прибутку, (ЧГД) та обсягу продажів.

3 метою стимулювання створення нових високоефективних товарів рекомендується використати зарубіжний досвід, коли витрати фірм на НДДКР включаються до складу капіталовкладень, а в цілому по національному господарству – до

складу ВВП. У той же час в частину, яка не обкладається податком, не включаються витрати на НДДКР, частка інвестицій.

Висновки. Запропонований склад показників наукоємності НДДКР являє подальший розвиток результатів досліджень у даному напрямі.

Список літератури

1. Долгов С. И. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник / Долгов С. И. и др. – М.: Высшая школа, 1990. – 432с.
2. Голосовский С.И. Эффективность научных исследований в промышленности / С. И. Голосовский – М.: Экономика, 1986. – 160с.
3. Дынкин А. А. Инновационная экономика. / отв. ред. Дынкин А. А., Иванова Н. И. – М.: Наука, 2004. – 352с.
4. Яковлев А. И. Сутність і показники наукоємності / А. И. Яковлев // Наука та наукознавство, № 3. – К.: ІДНТІ та історії науки НАНУ, 2007, С. 63-66.
5. Яковлев А. И. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А. И. Яковлев, О. П. Косенко, М. М. Ткачов / зб. тез доповідей VII міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу 26-28 вересня 2013 р.» - Суми: ТОВ «Папірус», 2013. – С. 309-311.
6. Дынкин А. А. Глобальная перестройка / Отв. ред. акад. А. А. Дынкин, акад. Н. И. Иванова / ИМЭМО РАН. – М.: Весь Мир – 2014. – 528 с.

7. World Investment Report 2012; Towards New Generation of investment Policies. N. Y. Geneva VNCTAD, 2012. p. 23

References (transliterated)

1. Dolhov S. Y. *Osnovy vneshneekonomicheskikh znaniy. Slovar'-spravochnik* /Dolhov S. Y. y dr. – Moscow: Vysshaya shkola, 1990. – 432p.
2. Holosovskyy S.Y. *Эффективность научных исследований в промышленности* / S. Y. Holosovskyy – Moscow: Экономика, 1986. – 160p.
3. Дынкин А. А. *Ynnovatsyonnaya ekonomyka.*/ отв. ред. Дынкин А. А., Yvanova N. Y. – Moscow: Nauka, 2004. – 352p.
4. Yakovlyev A. I. *Sutnist' i pokaznyky naukoymnosti* / A. I. Yakovlyev// Nauka ta naukoznavstvo, no. 3. – Kiev: TsDNTP ta istoriyi nauky NANU, 2007, pp. 63-66.
5. Yakovlyev A. I. *Komertsializatsiya intelektual'noyi vlasnosti : problemy vyznachennya ta pravovoho zabezpechennya* / A. I. Yakovlyev, O. P. Kosyenko, M. M. Tkachov / zb. tez dopovidey VII mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi «Marketynh innovatsiy i innovatsiyi v marketynhu 26-28.09.2013» - Sumy: TOV «Papirus», 2013. – pp. 309-311.
6. Дынкин А. А. *Hlobal'naya perestroyka* / Отв. ред. акад. А. А. Дынкин, акад. Н. И. Yvanova / ИМЭМО РАН. – Moscow: Ves' Myr – 2014. – 528 p.
7. World Investment Report 2012; Towards New Generation of investment Policies. N. Y. Geneva VNCTAD, 2012. p. 23

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи /Библиографические описания /Bibliographic descriptions

Система показників наукоємності в умовах глобалізації економіки / А. І. Яковлев, О. С. Грудачова, Я. М. Турбаєвський // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 142-145 . Бібліогр. 7 назв. – ISSN 2519-4461.

Система показателей наукоёмкости в условиях глобализации экономики / А. И. Яковлев, О. С. Грудачова, Я. М. Турбаевский // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 142-145 . Библиогр.: 7 названий. – ISSN 2519-4461.

System of indicators of knowledge in tensity in the conditions of globalization of the economy / A. I. Yakovlev, O. S. Grudachova, Ya. M. Turbaevsky // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 142-145 . Bibliogr.: 7 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів /Сведения об авторах /About the Authors

Яковлев Анатолий Иванович – доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, завідувачий кафедрою економіки та маркетингу економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (067) 121-30-57; e-mail: yakovlevkpi@gmail.com

Яковлев Анатолий Иванович - доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник образования Украины, заведующий кафедрой экономики и маркетинга экономического факультета Национального технического университета «Харьковский политехнический институт», г. Харьков; тел.: (067) 121-30-57; e-mail: yakovlevkpi@gmail.com

Yakovlev Anatoliy Ivanovich - Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Education of Ukraine, Head of the Department of Economics and Marketing, Faculty of Economics, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Kharkiv; tel.:(067) 121-30-57; e-mail: yakovlevkpi@gmail.com

Грудачова Ольга Сергіївна – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, м. Харків; тел.: (098) 721-32-91; e-mail: o.grudacheva96@gmail.com

Грудачева Ольга Сергеевна - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент, г. Харьков; тел.:(098) 721-32-91; e-mail: o.grudacheva96@gmail.com

Grudachova Olga Sergeevna - the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", a student, Kharkiv; tel.:(098) 721-32-91; e-mail: o.grudacheva96@gmail.com

Турбаєвський Ярослав Миколайович – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, м. Харків; тел.: (093) 484-63-39; e-mail: tur1206@mail.ru

Турбаевский Ярослав Николаевич - Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», студент, г. Харьков; тел.: (093) 484-63-39; e-mail: tur1206@mail.ru

Turbaevsky Yaroslav Nikolaevich – the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", a student, Kharkiv; tel.:(093) 484-63-39; e-mail: tur1206@mail.ru

УДК 338.45

Л.В. КУЗЬМЕНКО

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Відмічено основні проблеми розвитку економіки України. Підкреслено актуальність вказаних проблем та основні чинники, що обумовлюють їх існування. Загострено увагу на важливість взаємозв'язку між вказаними чинниками та наслідками, що породжують проблеми розвитку вітчизняної економіки. В процесі аналізу враховано вплив зовнішніх чинників, що обумовлені процесами глобалізації, постіндустріалізації, а також внутрішніх, зокрема таких як: стратегія перехідного періоду; стан економіки та суспільства в цілому; політика держави протягом перехідного періоду тощо. На основі проведеного аналізу виявлено напрями подолання кризового стану та перспективи подальшого розвитку вітчизняної економіки.

Ключові слова: економіка, стратегія перехідного періоду, політика держави, зовнішні та внутрішні чинники, проблеми та перспективи розвитку, процеси глобалізації та постіндустріалізації, стан економіки та суспільства.

Отмечено основные проблемы развития экономики Украины. Подчеркнуто актуальность указанных проблем и основные факторы, обуславливающие их существование. Заострено внимание на важность взаимосвязи между указанными факторами и последствиями, которые порождают проблемы развития отечественной экономики. В процессе анализа учтено влияние внешних факторов, обусловленных процессами глобализации, постиндустриализации, а также внутренних, в том числе таких как: стратегия переходного периода; состояние экономики и общества в целом; политика государства в течение переходного периода и тому подобное. На основе проведенного анализа выявлены направления преодоления кризисного состояния и перспективы дальнейшего развития отечественной экономики.

Ключевые слова: экономика, стратегия переходного периода, политика государства, внешние и внутренние факторы, проблемы и перспективы развития, процессы глобализации и постиндустриализации, состояние экономики и общества.

The main problems of economic development of Ukraine are noted. The urgency of these problems and the main factors that determine their existence are emphasized. The attention is paid to the importance of the relationship between these factors and the consequences that give rise to the problems of the development of the domestic economy. The analysis takes into account the influence of external factors, which are caused by the processes of globalization, post-industrialization, as well as internal, in particular such as: the strategy of the transition period; the state of the economy and society as a whole; state policy during the transition period, etc. Based on the analysis, the directions of overcoming the crisis situation and the prospects for further development of the domestic economy have been identified.

Key words: economy, transition strategy, state policy, external and internal factors, problems and prospects of development, processes of globalization and postindustrialization, state of the economy and society.

Вступ. Основною проблемою розвитку економіки України є поглиблення кризового стану, що загрожує суверенітету держави. Ця проблема тягне за собою ряд інших, що є похідними від основної: гранично низький рівень життя переважної частини суспільства; недовіра керівництву держави та постійне загострення політичної кризи; неконкурентоспроможність та посилення економічної залежності від транснаціональних корпорацій (ТНК), МВФ тощо; постійна загроза втрати територіальної цілісності та державності.

Актуальність теми. Ціна вирішення основної проблеми – питання подальшого існування держави України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальні проблеми розвитку вітчизняної економіки протягом останнього десятиріччя досліджували відомі вчені-економісти, в тому числі В.М. Геєць, Б.В. Губський, Б.М. Данилишин, Я.М. Жаліло, С.М. Ільяшенко, Т.С. Клебанова, І. В. Крючкова, П.Г. Перерва, Ю.В. Полунєєв, В.В. Стадник, Л.І. Федулова, О.О. Шапуров та ін.

В своїх роботах вони вивчали питання: забезпечення конкурентоспроможності економіки України в умовах глобалізації [1,2]; організації та моніторингу інноваційної діяльності на підприємстві [3]; прогнозування інноваційного розвитку [4] тощо.

На жаль результати досліджень не були враховані при розробці стратегічних планів розвитку України. А тому, як виявилось, реальний характер структурних перетворень в економіці не відповідає вимогам часу. Більше того, стихійність, не контрольованість трансформаційних змін з боку держави та суспільства

привели до процесу деіндустріалізації економіки, поглиблення кризових явищ у всіх сферах життя країни: економічній, соціальній, політичній.

Мета і завдання дослідження. Мета роботи – системне дослідження основних причин кризового стану економіки України та визначення напрямів його подолання.

Виклад основного матеріалу. Характерними ознаками сучасного періоду є поглиблення процесів глобалізації та постіндустріалізації. Вказані тенденції проявляються в загостренні конкурентної боротьби на ринку міжнародного розподілу праці; в зростанні впливу сильних країн й транснаціональних корпорацій (ТНК) на економіку країн, що розвиваються; в подальшому збагаченні сильних країн й ТНК за рахунок менш розвинутих; в зміні технологічних укладів за рахунок широкого втілення інновацій в організаційні та технологічні процеси різних галузей людської діяльності; в гармонійному розвитку та ефективній реалізації можливостей творчої особистості.

Відмічені постійно діючі тенденції невпинно посилюють конкурентні переваги розвинутих країн над менш розвинутими, підвищують ступінь експлуатації останніх та витіснюють їх на обочину цивілізації світового співтовариства.

Отже, забезпечення успіху перехідного періоду вимагає від України вчасного оперативного реагування на зовнішні фактори. Ігнорування їх веде до негативних наслідків, зокрема, до втрати конкурентоспроможності вітчизняної економіки та загострення кризового стану.

Конкурентоспроможність економіки (КСЕ) як відмічено в [6, с.814], визначається як «здатність

економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства й забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення».

Поняття КСЕ, в певній мірі, можна вважати похідним від визначення відомого вченого М. Портера, який наголошував, що «головна мета держави – це забезпечити власним громадянам достатньо високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це залежить не від якогось аморфного поняття «конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал» [7, с.35].

Таким чином, подолання впливу зовнішніх чинників, що обумовлені процесами глобалізації, постіндустріалізації є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Достатньою ж умовою є врахування внутрішніх факторів впливу, до яких згідно з [8], віднесемо: стратегію розвитку країни, компетентність органів влади та суспільства, економічну та фінансову політику перехідного періоду, державний механізм регулювання економіки.

Як показано в роботі [9], нинішній стан економіки країни є наслідком недосконалості стратегії переходу на ринковий лад, яка не враховувала належним чином вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

В процесі аналізу внутрішніх факторів врахуємо такі важливі моменти:

- неготовність вищих органів влади до суттєвих інституціональних перетворень, що обумовлена недостатньою компетентністю та відповідальністю за долю суспільства, недостатністю політичної волі;
- нерозуміння вищим керівництвом ролі людського фактору в сучасних умовах;
- пріоритет власних інтересів над державними, а звідси – всездозволеність та розквіт корупції у владних структурах;
- неготовність суспільства до ринкових перетворень, що обумовлена менталітетом радянського образу життя ряду поколінь: психологічне неприйняття капіталістичного способу життя та відсутність історичного досвіду підприємницької діяльності;
- ізоляція переважної більшості суспільства від засобів виробництва шляхом ліквідації колективної власності сільськогосподарських підприємств (КСП) та запобігання її створенню в промисловості за допомогою «ваучеризації» та подальшої тіньової приватизації;
- неприйняття суспільством таких реформ, що приводять до зuboжіння переважної більшості населення при одночасному збагаченні державних чиновників та олігархів.

До вище названих зовнішніх факторів слід додати розв'язання військової агресії Росії проти України як радикальної форми тиску.

Отже очевидно, що стратегія розвитку України без врахування вказаних факторів не може бути успішною.

Щодо компетентності органів влади та суспільства відмітимо наступне.

Масштабність завдань переходу, відсутність фінансових коштів, досвіду, політичної волі та відповідальності спонукали керівництво країни до недостатньо ефективних дій. Держава стала на шлях мінімізації втручання в економіку, обмежившись лише інструментами й засобами монетарної та фіскальної політики, довірившись при цьому ринковому механізму перетворень. Відсутність історичного досвіду трансформаційних перетворень, традиційний державний патерналізм не дозволили суспільству контролювати хід процесу. Відсутність зрозумілої суспільству досконалої стратегії перебудови країни, непрозорий характер приватизації державної власності, ліквідація колективної власності в ході проведення реформ відокремили суспільство від активної участі в процесі перетворення економіки.

Стихийність трансформаційних змін дозволила «владі ринку» превалювати не тільки над «владою колективного вибору», але й багато в чому над «владою держави». В реальності це проявилось, насамперед, у неконтрольованому суспільством перерозподілі в інтересах бізнесу ресурсів країни, у тому числі й фінансових [10]. В результаті країна ввійшла в ряд безперервних криз, які охопили не тільки економіку, але й інші сторони життя суспільства, а також політичну владу і політичні сили. За період 1991-2014 рр. Україна, згідно [11], досягла найбільшого рівня падіння ВВП – 35%. По цьому показнику вона випередила Молдову (-29%), Грузію (-15,4%), Зімбабве (-2,3%) і Центральноафриканську Республіку(-0,94%). Змінився кількісний та якісний характер ВВП. Зменшилися до критичного рівня або зникли зовсім галузі, що визначають технічний прогрес та рівень розвитку економіки в цілому: верстатобудування, точне машинобудування, приладобудування, електроніка, космічна техніка тощо. Основну долю експорту складає сировина, зерно та метал. Це характеризує Україну як аграрно-сировинний придаток розвинутих країн світу.

Негативна сторона процесу глобалізації наглядно проявилась в перетворенні економіки країни. Поряд з деіндустріалізацією потужно розвивалися процеси концентрації виробництва, створення гігантських корпорацій (українських ТНК) в базових та утворюючих експортну продукцію галузях: добувна (руда, вугілля, нафта, газ), металургійна, теплоенергетична, АПК. Системне об'єднання вказаних галузей створило надзвичайно потужні корпорації та холдинги, які монополізували внутрішній ринок, визначили характер економіки, що орієнтований на експорт сировини та продукції, що характеризується високою енергоємністю, початковими стадіями технологічного циклу переробки та низьким рівнем доданої вартості, відповідно. Монопольний режим базових галузей дозволяє їм диктувати та контролювати розвиток інших, похідних від них галузей як за рахунок монопольних цін на енергоносії, сировину та матеріали, так і з точки зору умов збуту готової продукції. Монопольні галузі в процесі розширеного відтворення своїх основних засобів віддають перевагу зовнішньому, а не внутрішньому ринку. Це стосується як модернізації ТЕЦ або гідроелектростанцій, так і формування машинно-

тракторного парку або технологічного обладнання переробної сфери агрохолдингів тощо. Така ситуація негативно впливає на стан машинобудівної галузі.

Негативний вплив на стан економіки справила державна фінансова політика, зокрема, грошово-кредитна (монетарна) та бюджетно-податкова (фіскальна). Як відмічено в [1, с.142], політика захисту неефективних вітчизняних товаровиробників за допомогою постійного зниження курсу національної валюти позбавляє їх стимулів до інноваційного пошуку, гальмує перехід до КСЕ за рахунок зростання продуктивності праці та якісних переваг продукції. Це вказує на об'єктивну неможливість та недоцільність подальшого використання девальвації гривні як інструменту, що компенсує високі матеріальні витрати.

Як наголошено в [12, с.64] монетарна політика України характеризується відсутністю стратегічного бачення розвитку країни і невмінням застосовувати стратегічно орієнтовані підходи та механізми впливу.

Неефективне використання інструментів та засобів монетарної й фіскальної політики, «прагнення формально виконувати умови монетарного режиму, який виявляється неадекватним вітчизняним реаліям» [13, с.9] призвело до жорсткого обмеження кредитування підприємств та одночасного нарощування податкового тиску на них, що стало однією із причин кризового стану економіки.

Як відомо, в епоху постіндустріалізації (інноваційно-інформаційної стадії розвитку суспільства) людський капітал нації стає вирішальним фактором ефективного розвитку економіки [14]. В зв'язку з цим державне регулювання економікою розвинених країн приділяє значну увагу розширеному відтворенню людського капіталу. Україна не може займатися цією проблемою належним чином, а тому, в значній мірі, лишає себе одного з найважливіших засобів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз зарубіжного досвіду державного впливу на людський капітал показує, що розвиток останнього залежить від активізації таких напрямів державної політики, як поліпшення систем освіти і охорони здоров'я; підтримка аграрно-промислового комплексу; підвищення доходів населення; поліпшення платоспроможного попиту в країні; ліквідація бідності; вирішення демографічних проблем; оптимізація міграційної політики; вдосконалення соціальної та економічної інфраструктури; розвиток соціального партнерства та підприємницьких ініціатив; підтримка розвитку громадянського суспільства [15].

Актуальність проблеми розширеного відтворення людського капіталу знаходить своє підтвердження в законодавстві зарубіжних країн, в тому числі Росії.

Стратегія інноваційного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року особливу увагу приділяє питанню відтворення людського капіталу та його ефективного використання.

Відзначимо, що в стратегії переведення країни на інноваційний шлях розвитку ставиться завдання переходу до стандартів розвинених країн в сфері бюджетної політики [15]. Це означає, що рівень фінансування освіти повинен досягти 7% від ВВП, охорони здоров'я - 6%, науки - 3%. Іншими словами, витрати держави на ці галузі повинні бути подвоєні.

Учасники парламентських слухань «Стратегія

інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» відзначили таке [16]:

- на науку з державного бюджету витрачається коштів в 10 разів менше, ніж на держапарат та правоохоронні органи, в той час як, наприклад, в США, навпаки, витрати на науку в 1,3 рази перевищують витрати на держапарат і правоохоронні органи;

- зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, занепаду багатьох наукових шкіл, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень;

- серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 26 % та Греція – 29 %, але навіть вони у двічі вищі, ніж в Україні. У порівнянні з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62 %), Австрія (67 %), Німеччина (69 %), Данія (71 %) та Ірландія (74 %) розрив з Україною ще більший і складає 3-4 рази.

Висновки. Перехід до ринкової економіки був не підготовленим. Про це свідчить відсутність стратегічного плану та системна криза в економічній, політичній та соціальній сферах. Стратегія розвитку «Україна 2020», є запізнілою та неефективною. Вона не враховує вплив гострої конкуренції на міжнародному ринку розподілу праці, зростаючий тиск сильних держав і українських ТНК на економіку країни. Неефективна державна політика перехідного періоду, відсутність історичного досвіду та державний патерналізм суспільства обумовили стихійність ринкових перетворень. Це призвело до структурних змін в економіці, що характеризуються створенням ТНК та холдингів в базових та експортно орієнтованих галузях: теплоенергетика, добувна (вугілля, руда, нафта, газ), металургія, АПК. Інші галузі, особливо машинобудівна, являються залежними від ТНК і поступово зникають або наближаються до цієї грані. Тільки відповідальна політика держави, досконала стратегія економічного розвитку країни та свідомо ділова активність народу здатні консолідувати суспільство для виходу із системної кризи шляхом відтворення національної економіки в Україні.

Список літератури

1. Мельник А.Ф. Національна економіка: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М. – К., 2011. – 463 с.
2. П.Г. Перерва. Економіка та організація інноваційної діяльності: [підручник] / Перерва П.Г., Мехович С.А., Позгорелов М.І. – Харків: ..., 2008.
3. Федулова Л. Прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки як складова вибору стратегії виходу з кризи / Л.І.Федулова // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 5-17.
4. Стадник В. В. Сучасні тенденції розвитку вітчизняного машинобудування та його ресурсні детермінанти / Черномазюк А.Г., Стадник В.В. // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. №2(6), 2010, с. 91-99.
6. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Б.Д.Гаврилюшин (гол. ред.) – К.: Академія. - 2000. - Т.1. 864 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Междунар. отношения, 1993. - 896 с.
8. Кузьменко Л.В. Вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на конкурентоспроможність економіки України / Кузьменко Л.В., Шапран О.С. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Економічні науки. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2016. – № 48 (1220) – 117 с. – С.90-93.

9. Кузьменко Л.В. Програма стратегічного розвитку України / Кузьменко Л.В., Шапран О.Є. // Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи: кол. монографія / За ред. О. В. Манойленко. – Х: Рожко С.Г., 2015. – 345 с. Розд. IV. – С. 274-282.
10. В.М. Гесць. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. Резюме. / В.М. Гесць // Економіка України. – 2016. – №12. – С. 3-21.
11. Сергій Кораблін. Велика депресія. Україна. Дзеркало тижня. №30, 21 серпня 2015. Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/velika-depresiya-ukraeina.html>.
12. В. Сіденко, В. Юрчишин. Світові тенденції монетарної політики та її українські особливості. Аналітична доповідь. / Політика монетарного розширення на підтримку зростання і розвитку. / *Наук. ред. В. Юрчишин.* – Київ: Заповіт, 2016. – 116 с. – С. 5-66.
13. Т. Кричевська. Монетарна політика як елемент суспільного договору: логіко-історичний аналіз / Економіст. №5. Травень 2016. С. 4-11.
14. Н.М. Гвоздик. Роль держави у формуванні і розвитку людського капіталу / електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровськ: Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – 2014. – №5. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993>
15. Кастрюліна Ю.М. Развитие человеческого капитала как стратегическая цель формирования инновационной экономики [Электронный ресурс] / Ю.М. Кастрюліна // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2012. – Выпуск №2. – Режим доступа: <http://economics.open-mechanics.com/years/2012/issues/2/>
16. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилыев, Б. Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

References (transliterated)

1. Mel'nyk A.F. *Natsional'na ekonomika: Navch. posib. Rekomendovano MON* / Mel'nyk A.F., Vasina A.Yu., Zhelyuk T.L., Popovych T.M. – K., 2011. – 463 p.
2. P.H. Pererva. *Ekonomika ta orhanizatsiya innovatsiynoiy diyal'nosti: [pidruchnyk]* / Pererva P.H., Mekhovych S.A., Pohoryelov M.I. – Kharkiv: ..., 2008.
3. Fedulova L. *Prohnozuvannya innovatsiyno-tekhnologichnoho rozvytku ekonomiky yak skladova vyboru stratehiyi vykhodu z kryzu / L.I.Fedulova // Ekonomika i prohnozuvannya. – 2009. – No 3. – P. 5-17.*
4. Stadnyk V. V. *Suchasni tendentsiyi rozvytku vitchyznyanoho*

mashynobudivannya ta yoho resursni determinanty / Chemomazyuk A.H., Stadnyk V.V. // *Visnyk Zaporizkoho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. no2(6)*, 2010, p. 91-99.

6. *Ekonomichna ensyklopediya: U 3 t.* / B.D.Havrylyshyn (hol. red.) – K.: Akademiya. – 2000. – T.1. 864 p.
7. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsyya.* – M.: Mezhdunar. otnosheniya, 1993. – 896 p.
8. Kuz'menko L.V. *Vplyv vnutrishnikh ta zovnishnikh faktoriv na konkurentospromozhnist' ekonomiky Ukrainy* / Kuz'menko L.V., Shapran O.Ye. // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «Kharkiv's'kyi politekhnichnyy instytut».* *Ekonomichni nauky.* – Kharkiv : NTU «KhPI». – 2016. – no 48 (1220) – 117 c. – P.90-93.
9. Kuz'menko L.V. *Prohrama stratehichnoho rozvytku Ukrainy* / Kuz'menko L.V., Shapran O.Ye. // *Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok Ukrainy: problemy ta perspektyvy: kol. monohrafiya* / Za red.. O. V. Manoylenko. – Kh: Rozhko S.H., 2015. – 345 s. Rozd. IV. – P. 274-282.
10. V.M. Heyets'. *Osoblyvosti vzayemozv'yazku ekonomichnykh i politychnykh peredumov rekonstruktyvnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy.* *Rezyume.* / V.M. Heyets' // *Ekonomika Ukrainy.* – 2016. – no12. – P. 3-21.
11. Serhiy Korablin. *Velyka depresiya. Ukrainy. Dzerkalo tyzhnya.* No 30, 21 serpnia 2015. *Rezhym dostupu:* <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/velika-depresiya-ukraeina.html>.
12. V. Sidenko, V. Yurchyshyn. *Svitovi tendentsiyi monetarnoyi polityky ta yiyi ukraiyins'ki osoblyvosti.* *Analitychna dopovid'.* / *Polityka monetarnoho rozshyrennya na pidtrymku zrostannya i rozvytku.* / *Nauk. red.. V. Yurchyshyn.* – Kyiv: Zapovit, 2016. – 116 p. – P. 5-66.
13. T. Krychevs'ka. *Monetarna polityka yak element suspil'noho dohovoru: lohiko-istorychnyy analiz* / *Ekonomist.* no5. Traven' 2016. P. 4-11.
14. N.M. Hvozdyk. *Rol' derzhavy u formuvanni i rozvytku lyuds'koho kapitalu / elektronne naukove fakhove vydannya «Efektivna ekonomika».* – Dnipropetrovs'k: Dnipropetrovs'kyi derzhavnyy ahrarno-ekonomichnyy universytet. – 2014. – no5. *Rezhym dostupu:* <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2993>
15. Kastrulyyna Yu.M. *Razvytye chelovecheskoho kapytala kak stratehicheskaya tsel' formyrovannya ynnovatsyonnoy ekonomiky [Elektronnyy resurs]* / Yu.M. Kastrulyyna // *Nauchnyy zhurnal NYU YTMO. Seriya «Ekonomika y ekolohicheskyy menedzhment».* – 2012. – Выпуск no2. – *Rezhym dostupa:* <http://economics.open-mechanics.com/years/2012/issues/2/>
16. *Stratehiya innovatsiynoho rozvytku Ukrainy na 2010–2020 roky v umovakh hlobalizatsiynykh vykykiv* / Avt.uporyad.: H. O. Androshchuk, I. B. Zhilyayev, B. H. Chyzhevs'kyi, M. M. Shevchenko. – Kiev: Parlament's'ke vyd-vo, 2009. – 632 p

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Проблеми та перспективи розвитку економіки України / Кузьменко Л.В. // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 146-149 . Бібліогр. 16 назв. – ISSN 2519-4461.

Проблемы и перспективы развития экономики Украины / Кузьменко Л.В. // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 46(1267). – С. 146-149 . Библиогр.: 16 названий. – ISSN 2519-4461.

Problems and prospects of Ukraine's economy development / Kuzmenko L.V. // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". – 2017. – № 46(1267). – P. 146-149 . Bibliogr.: 16 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

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

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

УДК 338.246

Д. Ю. КРАМСЬКОЇ**МЕТОДИ І ФОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Узагальнено теоретичні положення та практичний досвід державного регулювання інноваційних процесів. Проведений аналіз державної інноваційної політики, яка реалізується в системі поглядів, вимог, принципів, та визначається основними напрямками і формами заходів в галузі інновацій. Виявлено, що через обмеженість ресурсів, контролюються й регулюються ті інноваційні процеси, які відповідають інтересам націй, включені в пріоритетні об'єкти такої політики. Аналіз інноваційних процесів показав яким чином регулювання інноваційного розвитку підпорядковано загальній стратегії розвитку держави, завданням збереження та перебільшення економічного потенціалу національного господарства, забезпеченню економічної безпеки держави.

Ключові слова: інноваційні процеси, інноваційна політика, державне регулювання, стратегія розвитку, економічний потенціал, економічна безпека.

Обобщены теоретические положения и практический опыт государственного регулирования инновационных процессов. Проведен анализ государственной инновационной политики, которая реализуется в системе взглядов, требований, принципов, и определяется основными направлениями и формами мероприятий в области инноваций. Выявлено, что из-за ограниченности ресурсов, контролируются и регулируются те инновационные процессы, которые отвечают интересам наций, включенные в приоритетные объекты такой политики. Анализ инновационных процессов показал каким образом регулирование инновационного развития подчинено общей стратегии развития государства, задачам сохранения и преувеличения экономического потенциала национального хозяйства, обеспечению экономической безопасности государства.

Ключевые слова: инновационные процессы, инновационная политика, государственное регулирование, стратегия развития, экономический потенциал, экономическая безопасность.

The theoretical positions and practical experience of state regulation of innovative processes are generalized. The analysis of state innovation policy is carried out, which is implemented in the system of views, requirements, principles, and is determined by the main directions and forms of activities in the field of innovation. It was revealed that due to the limited resources, those innovative processes that are in the interests of the nations included in the priority objects of such policy are controlled and regulated. The analysis of innovative processes showed how the regulation of innovation development is subordinated to the overall strategy of the state development, the tasks of preserving and exaggeration of the economic potential of the national economy, ensuring the economic security of the state. Having assessed the methods and forms of state intervention in the innovation sphere, the following are highlighted: administrative, legal and economic; but on the direction of direct and indirect effects. It is impossible to draw a clear line between the use of direct and indirect methods, but their use must be organically coordinated.

Keywords: innovative processes, innovation policy, state regulation, development strategy, economic potential, economic security.

Постановка проблеми. Наукові дослідження й практика функціонування підприємств показують, що ефективність управління інноваційними процесами визначається ступенем теоретичної й методичної обґрунтованості інноваційної політики об'єкта управління, фундаментом якої є його інноваційна стратегія.

Незважаючи на те, що всіма авторами визначається надзвичайна важливість проблеми пошуку шляхів оптимізації інноваційного процесу на українських підприємствах, нові форми його деталізації розроблені недостатньо. Таким чином, актуальність дослідження цього напрямку, їх практична затребуваність обумовили вибір теми дисертаційної роботи, її цільову спрямованість і структуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти інноваційних процесів як основи розробки інноваційної стратегії та інноваційної політики підприємства розглянуті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених.

Проблеми державного регулювання інноваційних процесів завжди знаходилися в центрі уваги таких українських дослідників: В.Н. Амітана, Ю.М. Бажала, В.О. Баранніка, А.М. Власової, Ю.О. Гохберга, М.Г. Земляного, Ю.М. Кіклевича, С.І. Кравченка, Н.В. Краснокутської, В.І. Ландика, М.М. Лепи, Ю.В. Макогона, А.А. Пересади, В.П. Сича, Д.Є. Філатова, А.І. Шевцова та ін. науковців.

Значний внесок у розвиток теорії інноваційних процесів і визначення їхньої ефективності внесли російські вчені, серед яких у рамках даного дослідження

були розглянуті праці І.Т. Балабанова, Л.М. Гохберга, П.Н. Завліна, С.В. Ільдеменова, С.Д. Ілленкової, А.К. Казанцева, В.Г. Мединського, Л.Є. Мінделі, І.Ф. Мухаря, С.Г. Полякова, І.М. Степнова, А.А. Трифілової, Р.В. Фаттахова, Р.А. Фатхугдінова, К.П. Янковського та ін. Вивчення наукового доробку вчених дозволило зробити висновок про те, що більшість з них присвячували свої дослідження розробці класифікаційних ознак інновацій, розвитку методології оцінки ефективності поточних інноваційних процесів

Мета дослідження. Мета дослідження полягає у розвитку теоретичних положень і розробці методичних рекомендацій з державного регулювання інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішою прерогативою держави є регулювання інноваційної діяльності. Як показує світовий досвід, що хоча ринок і є вихідною основою і кінцевою фазою інноваційного циклу, він усе-таки не може сам по собі забезпечити повноцінне системне рішення проблем інноваційного розвитку.

У розвинених країнах державне регулювання здійснюється різними методами: через державну власність (у Франції, Австрії, Ізраїлі), за допомогою банківської системи (у Німеччині) і реалізації загальнонаціональних науково-технічних і екологічних програм, зі створенням змішаних фондів, за участю державного бюджету, і великих зацікавлених у цих програмах фірм і банків (у Японії, США, Великобританії та ін.). Форми впливу держави на економічні процеси різні і залежать від безлічі зовнішніх і внутрішніх

факторів, стратегії розвитку держави і специфіки державного управління.

Бойко І. відзначає: "Зрозуміло, тільки приватні компанії можуть вірогідно оцінити комерційний ефект тієї чи іншої технології, побудувати грамотну інвестиційну стратегію, знижуючи потенційні ризики. Але з багатьох причин приватні компанії часто схильні "недоінвестувати" свої кошти в перспективну діяльність, пов'язану з розробкою, придбанням і адаптацією нових технологій у виробництві".

Як показали дослідження, об'єктивні причини необхідності державного втручання наступні: інноваційні програми вимагають значного фінансування, що є обмеженням інноваційної активності підприємств; підприємства-творці інновацій одержують лише частину загального соціально-економічного ефекту від реалізації результатів досліджень; впровадження нових технологій пов'язано з високими ризиками; фундаментальні і деякі напрямки прикладних досліджень не досить прибуткові для організацій, що орієнтуються на комерційний ефект; розробка і впровадження інновацій вимагають стабільної економічної кон'юнктури; інновації виступають основним фактором конкурентноздатності національного бізнесу на світовому ринку; деякі питання соціальної та економічної політики дуже впливають на інноваційний розвиток країни; потреби інноваційного розвитку держави не завжди збігаються з інтересами приватних осіб. [6]

Державна інноваційна політика створює ринкові стимули для формування національними приватними компаніями інноваційно-орієнтованої стратегії. Фірми, враховуючи свій стан на ринку й економічну кон'юнктуру, оцінюють доцільність розробки або впровадження визначеної інновації. На думку Бойко І.: "Створення державою умов для вільного доступу національним компаніям до результатів фундаментальних досліджень є величезним за значенням і вартістю внеском у підвищення їхньої конкурентоздатності". Подібну точку зору підтримує й Александра В., що відзначає: "Важливе значення для позитивного впливу держави на розвиток ринкової економіки має ефективне застосування державного програмування, а отже, і державної підтримки пріоритетних напрямків розвитку науки і техніки". Вона виділяє наступні характерні аспекти здійснення політики державного програмування: наявність системи організаційних і економічних методів формування науково-технічних програм; об'єктивність і глибина обґрунтування науково-технічних розробок з метою їхнього добору і включення в державні науково-технічні програми; системність, обов'язковість оцінки і контролю реалізації запрограмованих задач; організація ресурсного забезпечення реалізації державних науково-технічних програм; застосування раціональних методів стимулювання пріоритетних науково-технічних розробок. [3]

Роль держави полягає в створенні економічних і організаційно-інституціональних умов росту інноваційної активності суб'єктів господарювання, науково-дослідних організацій, інтеграції неспісляючих один одному учасників інноваційного процесу. Ставлячи перед собою задачу безперервності інноваційного

процесу, держава та її інститути забезпечують конкурентний клімат інноваційного середовища, сприйнятливість суб'єктів господарювання до новинок, мобільність і гнучкість організацій-розроблювачів інновацій; забезпечення ефективності розробки інновацій на всіх етапах інноваційного циклу.

Поряд з цим, роль держави може бути як стимулюючою, так і обмежуючою. Використовуючи економічні методи у вигляді різних санкцій, держава координує виконання зобов'язань учасниками інноваційного процесу, контролює якість науково-технічної продукції, регулює взаємини між організаціями, забезпечує виконання вимог екології при розробці і використанні інновацій. Через велику кількість державних методів регулювання інноваційної діяльності, у кожному конкретному випадку необхідно підбирати інструменти впливу і визначення меж їх використання, що враховують специфіку об'єктів регулювання і зміст задач. [2]

На думку Н. Новицького, відповідно до закономірностей економічної динаміки, вихід з депресії можливий тільки при інвестуванні високоефективних базових технологічних нововведень, упровадження яких у виробництво забезпечить формування нового технологічного укладу для здійснення соціально-орієнтованого економічного росту.

Серед основних напрямків структурно-інвестиційного маневру (у зв'язку з обмеженням ресурсів) державного регулювання виділяють: розширення можливостей заощадження й інвестиційних нагромаджень населення на основі державного протекціонізму для збільшення попиту; фінансово-кредитна підтримка ринку інвестицій і технологій, пріоритетного розвитку науково-інноваційної діяльності; створення системи державного замовлення і кредитів у машинобудуванні і сільському господарстві; створення й удосконалення ланцюга науково-технічного циклу.

Дослідження досвіду розвинених держав світу дозволяє встановити основні критерії національної моделі інноваційного розвитку. Серед них: концепція інноваційного розвитку держави; пріоритети науково-технічного розвитку; національні особливості науково-технічного і промислового потенціалу, народногосподарського комплексу і національної інноваційної системи (НІС) у цілому; структура, функції і сегментування НІС; кооперація секторів НІС; механізми інноваційного розвитку держави і секторів НІС (система освіти, інноваційна діяльність у промисловості і т.д.); інститути правового, фінансово-економічного і соціально-політичного характеру, інфраструктура інноваційного розвитку. [9]

Отже національна модель інноваційного розвитку – це система концепції інноваційного розвитку держави, комплексу інститутів правового, фінансово-економічного і соціально-політичного характеру, які забезпечують інноваційні процеси і володіють національними особливостями, а також національна конфігурація сегментів НІС і механізмів їхнього розвитку. Найважливішою передумовою успішної реалізації державної інноваційної політики є використання різноманітних методів.

Для досягнення поставлених цілей адміністративні,

правові та економічні форми впливу повинні органічно сполучатися й узгоджено використовуватися.

Серед основних форм економічного регулювання найбільше значення мають: науково-технічна політика; інструменти податкової політики; грошово-кредитне регулювання; промислова й амортизаційна політика.

Науково-технічна політика передбачає фінансування державою НДДКР, будівництва науково-дослідних центрів і лабораторій, підготовку наукових кадрів, надання патентів і ліцензій, отриманих у державних установах підприємствам різних форм власності тощо.

Базою для успішної реалізації науково-технічної політики виступають пріоритети інноваційного розвитку; прогнози науково-технічних досягнень; організаційне і ресурсне забезпечення ключових напрямків НТП; формування інноваційного клімату та інфраструктури забезпечення НДДКР; удосконалення і фінансування системи освіти, підготовки і перепідготовки кадрів вищої кваліфікації.

Податкова політика припускає використання податкових пільг і обмежень для стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

Грошово-кредитна політика охоплює регулювання

Таблиця 1 - Прямі та непрямі методи державного регулювання інноваційного розвитку підприємств

Методи	Інструменти	Галузі, сфери використання	Переважне застосування методу країнами різного рівня розвитку
Прямі	Державне замовлення на НДДКР	Наукові організації, машинобудування	Розвинені країни
	Субсидування та пільгове оподаткування НДДКР	Всі галузі, особливо орієнтовані на експорт	Розвинені країни та частково розвинені
	Зниження ставки кредитування інноваційних проектів	Всі галузі	Всі країни
	Розвиток венчурного капіталу (фінансування)	Нові галузі та галузі високих технологій, експериментальні програми	Розвинені країни та частково розвинені
	Залучення нетрадиційних методів фінансування НДДКР	Промисловість, організації НДДКР	Всі країни
	Створення науково-технічної інфраструктури	Всі галузі	Розвинені країни
	Технічна підтримка інноваційних проектів	Важка промисловість, нові галузі	Всі країни
	Фінансування інноваційних проектів або пайова участь у фінансуванні	Вся промисловість	Розвинені країни
	Фінансування науки та наукового обслуговування	Науково-дослідні організації	Розвинені країни
	Передача технологій з державного сектора підприємствам та фірмам	Важка промисловість	Всі країни
Непрямі	Захист прав інтелектуальної власності	Весь інноваційний сектор	Розвинені країни
	Сприяння створенню кластерів	Промисловість, наукові установи, інноваційні компанії	Розвинені країни
	Розвиток сфери освіти, підготовки та перепідготовки кадрів	Всі галузі	Всі країни
	Стимулювання розвитку суміжних секторів	Галузі високих технологій, нові галузі	Всі країни
	Розвиток науково-дослідних організацій та комунікацій між ними	Всі галузі	Розвинені країни
	Стимулювання кооперації, які складають НІС	Всі галузі	Розвинені країни
	Стимулювання попиту на інновації та розвитку інноваційного ринку в цілому	Інноваційно-активні підприємства та організації	Розвинені країни
	Розвиток фондового ринку та ринку цінних паперів	Всі галузі	Розвинені країни
	Полегшення доступу до інформації	Всі галузі	Розвинені країни

На практиці прямі методи державного регулювання здійснюються переважно в адміністративно-відомчій і програмно-цільовій формі. Адміністративно-відомча

банківського відсотка, пряме регулювання банківських резервів, операцій з державними цінними паперами та інші інструменти, які спрямовані на фінансове забезпечення інноваційного розвитку.

Промислова та амортизаційна політика складається в створенні умов інноваційного відновлення потенціалу підприємств.

Методи прямого і непрямого впливу відрізняються великим розмаїттям, їх використання залежить від багатьох умов. У таблиці 1 представлена класифікація інструментів державного регулювання інноваційного розвитку підприємств, які відносяться до різних сфер економічної діяльності, розроблена в результаті аналізу досвіду розвинених і держав світу, що розвиваються.

Провести чітку межу між використанням прямих і непрямих методів неможливо. Непрямим державним втручанням у розвиток інновацій є корегування будь-яких складових соціально-економічної політики держави, спрямоване на рішення поставлених задач в галузі інновацій. У цьому зв'язку непрямих методів існує велика кількість, однак особливий інтерес представляють ті, котрі широко використовуються на практиці. [8]

форма виявляється у вигляді прямого дотаційного фінансування відповідно до прийнятих законодавчо-нормативних актів у цій галузі. Програмно-цільова

форма має на увазі фінансування інноваційних процесів через цільові програми; містить у собі створення системи державних контрактів з інноваційними підприємствами і фірмами (система контрактного фінансування); припускає надання кредитних пільг для реалізації інноваційних процесів, стимулювання кооперації в сфері НДДКР тощо.

Непрямі методи спрямовані на стимулювання інноваційних процесів і перетворення в цій галузі за допомогою створення відповідних економічних і соціально-політичних умов. Тому в практиці інноваційного регулювання вони виявляються в лібералізації податкового й амортизаційного законодавства; створенні єдиної інформаційної інфраструктури; наданні преференційного положення інноваційно-активним підприємствам; сприянні кредитному постачанню і т.п.

У розвинених країнах світу прийнято спеціальні державні програми розвитку інноваційної сфери з упором на непрямі методи стимулювання.

Еволюційний розвиток державної підтримки інноваційного сектору економіки привів до удосконалення системи захисту прав інтелектуальної власності, поліпшенню інформаційного середовища і системи антимонопольного регулювання, оскільки така система дає можливість компаніям-розробникам і власникам інновацій одержувати прибуток від нововведень, яка надалі використовується частково для здійснення наступних інноваційних проєктів. Захист інтелектуальної власності полягає насамперед у створенні й удосконаленні патентної системи. В даний час уряди США, Японії та ЄС підсилюють співробітництво в галузі удосконалення охорони інтелектуальної власності.

Спільні дії в галузі інновацій включають поряд з фінансуванням і непрямі заходи: захист інтелектуальної власності; лібералізацію торгових операцій і міграції робочої сили; уніфікацію законодавчої бази; спрощення адміністративних вимог; розвиток освіти і професійного навчання; орієнтацію програм наукових досліджень на інновації; розвиток міжнародної кооперації суб'єктів інноваційної діяльності.

Найважливіше значення для формування національної інноваційної стратегії має досвід розвинених країн світу. [4]

Інтернаціоналізація інноваційної сфери, удосконалення системи міжнародного співробітництва по створенню нововведень, трансфертів, технологій, міграція робочої сили і міжнародна виробнича кооперація припускає необхідність введення регулюючих механізмів на декількох рівнях. Так, наприклад, у Франції існує Закон про інновації, який передбачає комплекс заходів прямого і непрямого характеру, насамперед по лінії формування нового інноваційного бізнесу. Це привело до підвищення мобільності наукового персоналу державних дослідницьких центрів і наданню їм більшої свободи в організації власних компаній і наданні консультацій приватним промисловим фірмам; підсилює зв'язок між університетами і промисловістю з метою розвитку малого інноваційного бізнесу; змінило податковий режим для інноваційних компаній і спростило процедури

створення високотехнологічного бізнесу.

У Великобританії підвищення інноваційної активності розглядається як головний фактор забезпечення конкурентних позицій країни на світових ринках. Міністерство торгівлі та промисловості поступово збільшує витрати по статті "підтримка інновацій і технологій". При цьому першочергове значення приділяється розвитку науково-технічної інфраструктури у всіх галузях господарства. Особлива увага приділяється також розвитку НДДКР в аерокосмічному комплексі та енергетиці.

Велика увага в сучасній системі державного регулювання інноваційного середовища приділяється розвитку кооперації між суб'єктами інноваційної діяльності. Кооперація припускає формування тривалих і стійких зв'язків між економічними суб'єктами, зайнятими спільним виготовленням визначеної продукції на основі спеціалізації їхнього виробництва або ж мають інші мотиви для сприяння.

Виділяють науково-технічну і науково-виробничу форми кооперації. Науково-технічна кооперація означає співробітництво економічних суб'єктів в галузі проведення НДДКР за обраними темами на основі поділу праці між партнерами. Науково-виробнича кооперація – це стійке співробітництво по всьому циклу "наука-техніка-виробництво".

Учасниками кооперації виступають: університети; дослідницькі організації; венчурний бізнес; державні дослідницькі інститути; фірми і їхні підрозділи НДДКР тощо.

У Великобританії, Бельгії, Данії, Португалії, Німеччині створені центри по кооперації університетів і промисловості, міждисциплінарні центри, інноваційні центри по передачі нової технології малому і середньому бізнесу. Як правило, вони діють на регіональній основі.

Державна влада відіграє значну роль у створенні змішаної приватно-державної інформаційної інфраструктури. У Німеччині, Данії, Нідерландах, Фінляндії найважливішими її складовими є організації по прикладних дослідженнях. До інших елементів інфраструктури, що орієнтовані на стимулювання інноваційних процесів, можна віднести наукові парки, нові технологічні стандарти, кластерні проєкти, а також регіональні центри комерційної реалізації винаходів, здатні здійснювати відповідні маркетингові заходи. Держава не тільки сприяє розширенню співробітництва фірм і дослідницьких організацій, але і визначає напрямки перспективного співробітництва в створенні конкурентоздатних інновацій. [7]

У Великобританії діє програма "Передбачення", яка завбачає спільне з приватними компаніями визначення перспективних ринків і технологій на найближчі 10-20 років, а також заходів, необхідних для збереження міжнародної конкурентоздатності країни. Основний механізм реалізації програм співробітництва – діюча програма кооперації LINK.

Специфіка державної інноваційної політики має розходження в залежності від рівня економічного розвитку держави (Таблиця 2).

Приведене зіставлення особливостей інноваційного розвитку різних країн світу в умовах глобалізації дозволяє зробити наступні висновки:

- методи і заходи інноваційного розвитку в обох групах країн досить схожі, однак існують розходження в ефективності застосування тих чи інших інструментів, у забезпеченості їхньої реалізації відповідними ресурсами;

- головними цілями державної інноваційної політики та її базових передумов є розвиток НІС на принципах ефективного використання існуючого потенціалу розвитку, а також сполучення підприємницьких ініціатив з державним регулюванням механізмів сприяння розвитку інноваційних процесів;

- розвиток НІС передбачає оптимальну цілісність і

адаптацію її інституціональної структури до загальносвітових і регіональних тенденцій розвитку інноваційної сфери;

- у більшості країн світу комплекс заходів державної інноваційної політики спрямований на інтенсифікацію інноваційних процесів і на інноваційну реструктуризацію національної економіки (розвиток базових технологій четвертого чи п'ятого технологічного укладу, зміна структури експорту, розвиток внутрішнього ринку технологій тощо).

Таблиця 2 - Загальні характеристики державної інноваційної політики і функціонування інноваційного сектору

Параметри	Розвинені держави	Держави, які розвиваються та країни з перехідною економікою
1. Переважний тип інновацій та факторів розвитку інноваційних процесів	Базові, технологічні та продукційні інновації; ендогенні (внутрішні) фактори розвитку.	Псевдо- та продукційні інновації; екзогенні (зовнішні) фактори.
2. Організація виробництва	Відкриття підприємствам доступу до дешевих імпортованих комплектуючих, сировини та послуг. Перехід від загального міжгалузевого поділу праці до внутрішньогалузевого та технологічно-операційного.	Організація вузькоспеціалізованих виробництв з трудомісткими та енерговитратними операціями, які залежать від кон'юнктури зовнішніх ринків розвитку.
3. Основа економіки	Високотехнологічні галузі.	Видобувні та переробні галузі з низьким рівнем додаткової вартості.
4. Розміщення виробництва	Розміщення окремих операцій технологічного циклу в країнах з низькими виробничими витратами.	Інновації вигідніше імпортувати, ніж створювати, причому імпорт відстає від освоєння інновацій в розвинених країнах.
5. Структура зовнішньої торгівлі	Переважають високотехнологічні продукти.	Сировина або продукція з невисоким ступенем переробки.
6. Модель державного регулювання інновацій	Сформована та постійно удосконалюється.	Недосконалі механізми державного регулювання інноваційного розвитку.
7. Особливості державної інноваційної політики	Проведення активної інноваційної політики з використанням широкого набору методів прямого та непрямого регулювання, в тому числі - державна технічна та фінансова підтримка інноваційного сектору і фундаментальних досліджень; - повсюдне розповсюдження систем управління якістю, уніфікація та сертифікація продукції; - передача технологій та результатів НДДКР, виконаних за державним замовленням в приватний сектор; - розвиток кооперації, складових НІС в різних формах.	Обмеженість державних ресурсів призводить до зниження ефективності державних регулюючих заходів. Ситуація в інноваційному секторі характеризується такими рисами: - низька комерціалізація інноваційних продуктів; - пошук нетрадиційних джерел фінансування інноваційних проектів; - непогодженість методів регулювання; - низьке практичне використання екологічного критерію при реалізації інновацій.
8. Державне регулювання	Здійснюється з наголосом на непрямі економічні методи, які органічно доповнюються правовими та адміністративними. Розвинений інноваційний ринок та інфраструктура. Створений єдиний інформаційно-комунікаційний простір. Децентралізовано державне регулювання, опора на регіональну політику.	Адміністративні та прямі економічні методи, які характеризуються низькою ефективністю. Інноваційний ринок та інфраструктура розвинені слабо.

Основним напрямком державної інноваційної політики є забезпечення інноваційного росту в промисловості. Інструменти промислової політики сприяння інноваційному росту представлені в таблиці 3.

Практика розвинених країн свідчить про широке використання такого інструменту державної інноваційної політики як передача технологій з державного сектору в промисловість. У цьому зв'язку заслуговує на увагу сформована в більшості розвинених країн система поділу зусиль по одержанню і використанню нових знань між

державою, великими промисловими компаніями і невеликими інноваційними фірмами приватного сектора, вищими навчальними закладами і неприбутковими організаціями. Один з її центральних елементів – механізм забезпечення виробництва новими розробками і технологіями, що найчастіше виникають у процесі виконання НДДКР, які фінансуються з державного бюджету.

На сьогоднішній день найбільший у світі науково-технічний потенціал має США. Активна технологічна

політика ґрунтується на партнерстві держави і приватного сектору. Науково-технологічну політику держава здійснює разом з університетами і промисловістю. Високий технологічний і конкурентоздатний рівень промисловості США був досягнутий завдяки послідовній державній політиці підтримки науки і технологій, проведеної після Другої світової війни. США значно випереджають інші країни за масштабами НДДКР і промислових інновацій. У 1998-1999 р. витрати на НДДКР склали 227-247 млрд. дол.

Близько 2/3 цих витрат здійснюють приватні корпорації, які активно фінансують не тільки прикладні, але і фундаментальні дослідження. Сьогодні на частку США приходиться приблизно 43% витрат на НДДКР промислово розвинених країн. Крім того, США не тільки основний світовий виробник наукомісткої продукції, але й її головний споживач і найбільший ринок її збуту. Саме вузькість ринків інших країн – одне з перешкод розширення експорту цієї продукції з США.

Таблиця 3 - Інструменти державної інноваційної політики

Інструменти	Організації	Результат	Основні ризики
Інфраструктура: інкубатори високотехнологічних фірм, технопарки, консалтингові та інвестиційні структури	Початкові фірми та промислові підприємства; фірми, які створюються після ліквідації підприємств; підприємства, які освоюють нові напрямки діяльності.	Забезпечення попиту на продукцію, покращення матеріально-технічного постачання та кон'юнктури, покращення умов залучення коштів та фінансування.	Низька ефективність та безконтрольність розвитку, нецільове використання ресурсів.
Змішані державно-приватні фонди стартового капіталу, інноваційні фонди, фонди сприяння	Підприємства, що виробляють інноваційну продукцію; інноваційно-активні підприємства, які не беруть участі в кооперації.	Забезпечення інвестиційними ресурсами та інформацією.	Погіршення економічної кон'юнктури, невиконання параметрів збуту.
Дольові субсидії	Всі інноваційно-активні підприємства та інноваційні фірми.	Прискорення реалізації проектів або випуску інноваційної продукції.	Корупція.
Інформаційно-консультаційні центри	Всі інноваційно-активні підприємства.	Полегшення доступу до ділової інформації, допомога в забезпеченні інформацією; сприяння комерційному освоєнню інновацій.	Відсутність попиту на інформаційні ресурси, низька платоспроможність організацій, споживачів.
Галузеві асоціації та партнерства, які забезпечують колективні ініціативи підприємств	Всі підприємства.	Координація інноваційної діяльності фірм, формування інфраструктури підтримки підприємств, виявлення відсутніх елементів промислової політики.	Низька ділова активність фірм, сегментування інноваційно-активних підприємств за різними структурами.
Програми розвитку зв'язків	Всі підприємства.	Розвиток кластерів в інноваційному секторі, формування коопераційних довгострокових зв'язків	Низька ділова активність.
Програми технічної освіти	Всі підприємства.	Підвищення рівня кваліфікації співробітників.	Недостатнє фінансування.
Підтримка нетрадиційних галузей та сфер підприємництва	Інноваційні фірми-початківці; підприємства, які освоюють нові напрямки діяльності.	Розвиток нетрадиційних галузей, диверсифікація експортної діяльності, розвиток депресивних регіонів.	Відсутність попиту.

В останні роки США висувують перед наукою і технологіями пакет "національних пріоритетів", який включає забезпечення лідерства на всіх напрямках науково-технічних знань; зміцнення єдності між фундаментальними науками і національними цілями; розвиток партнерства держави, промисловості й академічних кіл по розширенню капіталовкладень у фундаментальні та інженерно-технічні науки й ефективне використання матеріальних, людських і фінансових ресурсів; підготовку вчених та інженерів особливо вищого

класу; підвищення рівня науково-технічних знань населення.

У державній науково-технічній політиці США використовуються нові інструменти, такі як: науково-технологічне прогнозування, визначення критичних технологій, велика прозорість витрат бюджету; постійно удосконалюються механізми державно-приватного партнерства в сфері НДДКР

Активна інвестиційна технологічна політика ґрунтується на наступних принципах: 1) стимулювання

інноваційної активності приватного сектору, залучення приватних інвестицій у рамках ефективних державних програм і механізмів інноваційного розвитку; 2) розширення фінансування на довгостроковій основі фундаментальних досліджень; 3) поліпшення впровадження і використання наявних і нових технологій; 4) застосування в різній комбінації всього набору інструментів інноваційної політики; 5) ефективне використання глобалізації інноваційної діяльності; 6) підвищення ефективності роботи державних органів влади, партнерства держави і частки сектора в сфері НДДКР.

Стратегічним політико-економічним курсом України є досягнення європейських соціально-економічних стандартів, тому визначальне і домінуюче значення має досвід і стратегія цього міжнародного інтеграційного угруповання в галузі інноваційної політики. Особливостями Європейського Союзу (ЄС) є регулювання інноваційної сфери на наднаціональному рівні та системний характер інноваційної політики, який характеризується значним масштабом і забезпечує додаткові можливості. Серед конкретних задач в області стимулювання інноваційного розвитку стоять: збільшення частки витрат на НДДКР; подальша вертикальна інтеграція і горизонтальна координація інноваційної політики; створення єдиного Європейського дослідницького простору з урахуванням розширення ЄС. Інноваційний процес у ЄС характеризується розходженнями в НІС країн-учасниць і рівнях їхнього економічного розвитку.

Основними сучасними напрямками інноваційної політики ЄС є: поліпшення інноваційного середовища шляхом посилення інноваційної складової всіх національних політик та їхньої інтеграції; стимулювання ринкового попиту на інновації та підтримка ринків, найбільш сприйнятливих до нововведень; стимулювання інновацій у держсекторі; посилення регіональної інноваційної політики.

Незважаючи на національні розходження в підходах реалізації інноваційної політики, варто виділити три характерних аспекти: 1) утворення нових адміністративних структур (наприклад, інноваційні ради); 2) визнання на урядовому рівні інновацій найважливішим фактором економічного розвитку, проведення широкого кола державних заходів по відповідним проблемам; 3) використання нового механізму прогнозування і пропонування пріоритетів "Передбачення" для формування національної інноваційної стратегії. Велике значення має моніторинг ситуації в інноваційному секторі та заходів у країнах-учасниках ЄС. [2]

За останні 10 років у країнах ЄС значно зросло значення регіонального науково-технічного та інноваційного співробітництва. Роль регіонів зросла при здійсненні економічної діяльності. Регіональні проблеми розв'язуються шляхом тісних контактів центрального уряду і місцевої влади. Тому переплітаються три рівні формування регіональної політики (регіональна, державна і наднаціональна політика). Держава здійснює допомогу відсталим регіонам не стільки шляхом прямого фінансування, скільки шляхом сприяння в розробці інноваційної політики і розвитку інфраструктури. Основне місце в інноваційному розвитку приділяється Мережі

інноваційних регіонів (Forum of Innovation Regions) і локальній мережі центрів по поширенню інновацій (Innovation Relay Centers – IRC). Мережі інноваційних регіонів – це їх національні і транснаціональні об'єднання в сфері розробки та обміну досвідом з приводу інноваційної стратегії, вони роблять допомогу інноваційному бізнесу. Щорічна Рамкова програма ЄС в галузі НДДКР передбачає подальший розвиток регіонального інноваційного співробітництва шляхом створення єдиного Європейського дослідницького простору.

Отже, державне регулювання інноваційного розвитку країн ЄС розширює свої рамки і спрямоване на подальше поглиблення кооперації в сфері НДДКР і підвищення ефективності інноваційної діяльності. [1]

В усіх державах світу основою державного регулювання інноваційного сектора є законодавче забезпечення інноваційної діяльності. Законодавчо-правова основа в більшості випадків реалізується на двох рівнях: державному і регіональному. Ефективне функціонування нормативно-правових актів в галузі інновацій досягається шляхом: координації відносин між органами державної влади, спеціалізованими суб'єктами інноваційної діяльності, фірмами-виробниками і фірмами-споживачами інновацій; створення умов формування відповідних регіональних інноваційних і промислових політик, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку; інвестиційного забезпечення розробки і впровадження інновацій; стимулювання розробки і дотримання інноваційної стратегії фірм; забезпечення ефективного співробітництва суб'єктів інноваційної діяльності та створення системи комунікацій в інноваційному секторі; побудови і розвитку національної інноваційної системи тощо. [3]

Висновки. Отже державна інноваційна політика України повинна бути спрямована на забезпечення економічного розвитку за рахунок інноваційних зрушень. Для цього треба створювати необхідні інституціонально-економічні та нормативно-правові умови. Україна має значний науково-дослідний і промисловий потенціал, який створює передумови для інноваційних зрушень. Однак відзначений потенціал характеризується нераціональною структурою. Параметри інноваційної діяльності в країні свідчать про відсутність корінних перетворень НІС, однак є певні позитивні зміни.

Значні недоліки відзначені в законодавчо-правовому забезпеченні інноваційної діяльності, серед яких непогодженість заходів і документів, відсутність механізмів реалізації, розосередження державної підтримки на велику кількість пріоритетів.

Основними факторами, які стримують інноваційну активність, є: відсутність власних коштів; недостатня державна підтримка вітчизняного виробника та ін. До найважливіших проблем інноваційної діяльності варто віднести низьку сприйнятливості економіки до інноваційних перетворень, відсутність мотивації економічних суб'єктів до інноваційної діяльності, низький рівень і слабка комерційна спрямованість розроблювальних інновацій, відсутність конкурентного середовища в інноваційній сфері, недостатнє фінансове забезпечення, низька інноваційна активність.

Список літератури.

1. Глізнуца М.Ю. Региональная политика как инструмент адаптации предприятий глобальным инновационным процессам/ М.Ю.Глізнуца //Харківський інститут управління, Вчені записки. Науковий журнал. Випуск 36. Харків 2014. – С. 49–59.
2. Глізнуца М.Ю. Удосконалення управління державною інноваційною політикою/ М.Ю.Глізнуца// «Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії».- Запоріжжя,2017.№ 2(08)2017 – С.40-46.
3. Дяченко Т. А. Методичний підхід до розробки конкурентних стратегій промислових підприємств з надання ремонтних послуг [Електронний ресурс]/ Т. А. Дяченко// Ефективна економіка. – 2015. – № 9. – Режим доступу до журн.: www.economy.nayka.com.ua.
4. Дяченко Т. А. Конкурентні стратегії промислових підприємств, що надають ремонтні послуги / Т. А. Дяченко // Бізнес Інформ. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2015. – № 6. – С. 150–154.
5. Крамської Д.Ю. Формування стратегій інноваційного розвитку підприємства / Д. Ю. Крамської // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 8. – С. 161-172.
6. Крамської Д. Ю. Формування механізму інноваційного розвитку підприємства / Д. Ю. Крамської // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. – № 36. – С. 7-16.
7. Крамської Д.Ю. Оцінка пріоритетності інноваційних проєктів на підприємстві / Д. Ю. Крамської, П. В. Нотовський, О. Л. Дягілева // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 119-123.
8. Кучинський В.А. Підвищення ефективності інноваційної діяльності на основі удосконалення підходу до оцінки та відбору інноваційних проєктів / В.А. Кучинський, Н.А. Коробка // Вісник НТУ "ХПІ". – Харків: НТУ "ХПІ". – 2011. – № 7. – С. 112-117.
9. Кучинський В.А. Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Кучинський, А. Д. Гайдукова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 65 (1107). – С. 137-145.

References (transliterated)

1. Hliznuta M.Y. Rehyonalnaia polityka kak ynstrument adaptatsyy predpriyatiy globalnym ynnovatsyonnym protsessam/ M.Y. Hliznuta //Kharkivskiy instytut upravlinnia, Vcheni zapysky. Naukovyi zhurnal. Vypusk 36. Kharkiv 2014. – P. 49–59.
2. Hliznuta M.Y. Udokonalennia upravlinnia derzhavnoiu innovatsiioiu politykoiu/ M.Y.Hliznuta// «Ekonomicnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii».- Zaporizhzhia, 2017. No 2(08)2017 – P. 40-46.
3. Diachenko T.A. Metodychnyi pidkhdid do rozrobky konkurentnykh stratehii promyslovykh pidpriemstv z nadannia remonnykh posluh [Elektronnyi resurs]/ T.A. Diachenko// Efektyvna ekonomika. – 2015. –No 9. – Rezhym dostupu do zhum. : www.economy.nayka.com.ua.
4. Diachenko T.A. Konkurentni stratehii promyslovykh pidpriemstv, shcho nadaiut remontni posluhy / T. A. Diachenko // Biznes Inform. – Kharkiv : VD «INZHEK», 2015. –No 6. – P. 150–154.
5. Kramskoi D.Y. Formuvannia stratehii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva / D.Y. Kramskoi // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2011. –No 8. – P. 161-172.
6. Kramskoi D.Y. Formyrovanye mekhanizma ynnovatsyonnoho razvytyia predpriyatiya / D.Y. Kramskoi // Vestnyk Nats. tekhn. un-ta "KhPY" : sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskyi prohress i efektyvnost proyzvodstva. – Kharkov : NTU "KhPY", 2009. – No 36. – P. 7-16.
7. Kramskoi D.Y. Otsinka priorytetnosti innovatsiinykh proektiv na pidpriemstvi / D.Y. Kramskoi, P.V. Notovskiy, O.L. Diahilieva // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2015. – No 60 (1169). – P. 119-123.
8. Kuchynskiy V.A. Pidvyshchennia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti na osnovi udokonalennia pidkhdodu do otsinky ta vidboru innovatsiinykh proektiv / V.A. Kuchynskiy, N.A. Korobka // Visnyk NTU "KhPI". – Kharkiv: NTU "KhPI". – 2011. –No 7. – P. 112-117.
9. Kuchynskiy V.A. Otsinka i rozvytok innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva / V.A. Kuchynskiy, A.D. Haidukova // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2014. – No 65 (1107). – P. 137-145.

Надійшла (received) 18.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографическое описание / Bibliographic description

Методи і форми державного регулювання інноваційних процесів / Д. Ю. Крамської // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 150-157 . Бібліогр. 9 назв. – ISSN 2519-4461.

Методы и формы государственного регулирования инновационных процессов / Д. Ю. Крамской // Вестник НТУ «Харьковский политехнический институт» (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 150-157 . Библиогр.: 9 названий. – ISSN 2519-4461.

Methods and forms of state regulation of innovative processes / D.Y. Kramskoi // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 150-157 . Bibliogr.: 9 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Крамської Дмитро Юрійович – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (067) 804-47-87; e-mail: kramskoy2007@gmail.com

Крамской Дмитрий Юрьевич - кандидат экономических наук, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры «Организация производства и управления персоналом», г. Харьков. тел. : (067) 804-47-87; e-mail: kramskoy2007@gmail.com

Kramskoi Dmiro Yuriovich – Candidate of Economy Sciences (Ph. D.), National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of Production organizing and personnel management, Kharkiv; tel.: (067) 804-47-87; e-mail: kramskoy2007@gmail.com.

УДК 338.28

М. І. ПИСАРЕВСЬКИЙ**ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ
МАШИНОБУДУВАННЯ ЩОДО ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ**

Метою статті є виділення на основі аналізу відомих методів та підходів до формування механізму забезпечення економічної безпеки та існуючого досвіду управлінської діяльності суттєвих характеристик та елементів механізму економічної безпеки підприємств машинобудування щодо протидії рейдерству, що дозволяє ідентифікувати процес його реалізації у вигляді цілісного комплексу складових. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою таких загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. У результаті дослідження розроблено концептуальну схему формування механізму забезпечення економічної безпеки, що дозволить ідентифікувати процес його реалізації за напрямками: діагностика та оцінка загроз економічній безпеці щодо протидії рейдерського захоплення; прийняття рішень щодо скорочення ймовірності рейдерського захоплення шляхом усунення відповідних загроз для забезпечення економічної безпеки; аналіз ефективності прийнятих рішень.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство, протидія рейдерству, забезпечення економічної безпеки підприємства щодо протидії рейдерству.

Целью статьи является выделение на основе анализа известных методов и подходов к формированию механизма обеспечения экономической безопасности и существующего опыта управленческой деятельности существенных характеристик и элементов механизма экономической безопасности предприятий машиностроения по противодействию рейдерству, которые позволили идентифицировать процесс его реализации в виде целостного комплекса составляющих. Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью таких общенаучных и специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. В результате исследования разработана концептуальная схема формирования механизма обеспечения экономической безопасности, что позволит идентифицировать процесс его реализации по направлениям: диагностика и оценка угроз экономической безопасности по противодействию рейдерскому захвату; принятия решений по сокращению вероятности рейдерского захвата путем устранения соответствующих угроз для обеспечения экономической безопасности; анализ эффективности принятых решений.

Ключевые слова: экономическая безопасность, предприятие, противодействие рейдерству, обеспечение экономической безопасности предприятия по противодействию рейдерству.

The purpose of the article is the selection on the basis of the analysis of known methods and approaches to the formation of the mechanism of providing economic security and the existing experience of management activities of the essential characteristics and elements of the mechanism of economic security of mechanical engineering enterprises in counteraction to raiding, which allowed to identify the process of its implementation as a holistic component of the components. Solving the tasks set in the article is carried out with the help of such general scientific and special research methods: analysis and synthesis, systematization and generalization. As a result of the study, a conceptual scheme for forming a mechanism for providing economic security has been developed that will identify the process of its implementation in the areas of: diagnosis and assessment of threats to economic security in countering raider hijacking; making decisions on reducing the probability of raider seizure by eliminating appropriate threats to ensure economic security; analysis of the effectiveness of the decisions taken. It is substantiated that the mechanism of economic security is a set of processes and actions of an organizational and economic nature with the help of methods, means and measures that, in conditions of unlawful seizure of enterprises (raiding), the actions of external and internal threats, create an opportunity to resist them, to maintain a stable functioning and development enterprises in time and space; The implementation of this approach will help to diagnose the state of the threat of raider seizure of the enterprise to form and select managerial decisions aimed at countering raider attacks.

Key words: economic security, enterprise, counteraction to raiding, providing economic safety of enterprise in counteraction to raiding.

Вступ. Об'єктивна оцінка стану загрози рейдерства, як з огляду внутрішнього, так і зовнішнього середовища, своєчасна реакція на загрози, що виникають, та використання можливостей для попередження потенційних ризиків дозволять обґрунтувати управлінські рішення щодо забезпечення економічної безпеки на основі формування ефективного механізму економічної безпеки підприємств машинобудування щодо протидії рейдерству.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Основною стратегічною метою діяльності підприємств машинобудування є забезпечення стабільного розвитку та захист економічних та юридичних інтересів з огляду на загострення проблеми протиправних захоплень майна та бізнесу. В умовах посилення негативного впливу зовнішніх факторів та порушення внутрішньої стабільності більшість підприємств машинобудування можуть стати об'єктом рейдерського захоплення та втратити землю, обладнання, промислові приміщення та інші високоліквідні активи, що знаходяться у їх власності. З

огляду на євроінтеграційне спрямування реформ вітчизняної економіки трансформаційні процеси мають бути спрямовані, в першу чергу, на створення системи ефективного захисту від дій рейдерів, що носять протиправний характер, розробки механізму усунення зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У науковій літературі обґрунтуванню теоретико-методологічних засад формування механізму забезпечення економічної безпеки присвячені праці Ляшенко О. М. [1], Ладико Л.М. [2], Безуглової Ю.В. [3, 4]. Теоретичні й методичні аспекти забезпечення механізму економічної безпеки підприємства відображені в працях таких вчених, як Гончаренко Л. П. [5], Козаченко Г.В. [6], Ладико Л.М. [2], Локтіонової Ю.А. [7], Боровицької М.В. [8] та ін. Проте, слід відмітити, що відсутній цілісний підхід до реалізації механізму формування економічної безпеки в аспекті протидії рейдерству підприємств машинобудування, тому доречно наголосити на подальше дослідження

визначеної проблематики.

Метою дослідження є виділення на основі аналізу відомих методів та підходів до формування механізму забезпечення економічної безпеки та існуючого досвіду управлінської діяльності суттєвих характеристик та елементів механізму економічної безпеки підприємств машинобудування щодо протидії рейдерству, що дозволить ідентифікувати процес його реалізації у вигляді цілісного комплексу складових.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розробка даного механізму є центральною і основною передумовою забезпечення економічної безпеки підприємства машинобудування в напрямку протидії загрозам рейдерського захоплення. Механізм (від грецького «chanе») означає

«знаряддя», «машина» [9]. Відповідно до тлумачного словника, «механізм – це послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище» [10, с. 410]. В сучасній економічній літературі існує багато трактувань поняття механізм забезпечення економічної безпеки (табл. 1). Дослідження та обґрунтування цього поняття в основному обмежується достатньо однозначними характерними ознаками. До них відносяться: організаційно-економічні, управлінські засоби і методи для протидії загрозам [2, 6, 11], створення умов для управління [12], сукупність філософії, функцій управління економічною безпекою, а також ресурсне забезпечення та цільова спрямованість [2, 6] та деякі інші.

Таблиця 1 - Авторські підходи до трактування поняття «механізм забезпечення економічної безпеки»

Автор, джерело	Визначення поняття «механізм забезпечення економічної безпеки»	Коротка характеристика
Сахірова Н. П. [11]	Сукупність організаційно-економічних засобів, способів і методів по захисту національної промисловості як функціонуючої системи від загроз, що виникають під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників дестабілізації. Він включає основні елементи процесу регламентації, взаємодії і координації стосунків держави і підприємств (організацій) по здійсненню ними виробничо-господарської, організаційно-економічної, інвестиційно-інноваційної діяльності, а також міри по подоланню технічної відсталості і деградації виробничо-технологічного апарату в промисловості, нівеляції кризових явищ, ситуацій і інших негативних умов в економіці.	Організаційно-економічні засоби, способи і методи; захист від загроз; процес регламентації, взаємодії і координації стосунків держави і підприємств у різних напрямках.
Локтіонова Ю. А. [7]	Цілісна система, що складається з окремих, відносно самостійних, але одночасно і взаємопов'язаних структурних елементів. До основних елементів механізму відносяться: форма організації виробництва, економічні або господарські зв'язки (відносини), система стимулів, управління, планування, фінансування, оподаткування, ціноутворення. Важливішим елементом господарського механізму є господарюючі суб'єкти та відносини, в які вони вступають.	Система взаємопов'язаних елементів.
Меркулова Є. Ю. [12]	Створення умов, що мотивують ефективну діяльність усіх елементів підприємства, високу ступінь узгодженості суспільних корпоративних та власних інтересів. Механізм повинен сприяти забезпеченню економічної безпеки на вході та виході з системи, створити надійні умови функціонування керуючої систем та системи, що керує.	Створення умов для ефективної діяльності, узгодження різних інтересів; створення умов функціонування керуючої систем та системи, що керує.
Ладико Л.Н. [2]	Структурно взаємозв'язана сукупність заходів і способів, що посилюють дії на чинники, від стану яких залежить результативність економічної безпеки. Механізм забезпечення економічної безпеки функціонування підприємств представляє собою сукупність: філософії економічної безпеки підприємств; функцій, що реалізують процес управління економічною безпекою; ресурсне забезпечення механізму; цільова спрямованість, що містить основні організаційні форми та економічні інструменти.	Заходи і способи, що посилюють дії на чинники економічної безпеки; сукупність філософії, функцій управління економічною безпекою, а також ресурсне забезпечення та цільова спрямованість.
Козаченко Г.В. [6]	Сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних заходів і способів, що забезпечують досягнення найбільш високих значень економічної безпеки.	Управлінські, економічні, організаційні, правові і мотиваційні заходи і способи.

При конструюванні та функціонуванні механізму забезпечення економічної безпеки використовується підхід, що базується на трьох основних положеннях: про адекватність механізму забезпечення реальному процесу протидії та захисту від рейдерства, про єдність задач планування і регулювання, про можливість оцінювання очікуваного ефекту/ефективності від проведених в процесі забезпечення економічної безпеки управлінських рішень (заходів).

Досліджуючи природу організаційного та економічного механізму управління підприємством, Локтіонова Ю.А. [7, с. 95] стверджує, що неможна не враховувати їх тісний зв'язок, який виникає. Ці механізми реалізуються в рамках однієї системи управління, відповідно, вони формуються під впливом тих самих факторів, їх створення обмежене одним і ти самим ресурсним потенціалом, вони функціонують в одних і тих самих умовах господарювання.

Так, доповнюючи вищенаведене, Безуглова Ю.В. [3] у роботі зауважує, що забезпечення економічної безпеки господарюючого суб'єкта становиться можливим при використанні усіх коштів, методів і способів, які доцільно об'єднати в єдиний, цілісний механізм, що представляє собою органічну систему управління економічною безпекою. Єдиний підхід до сутності механізму з економічної безпеки виявлено у науковців [13-15], які зауважують на наступному: «механізм забезпечення економічної безпеки підприємства (організації) відображає: суттєві елементи управління та зв'язки між ними, функцію та задачу кожного елемента, дозволяє врахувати майбутні трансформації у виникаючих загрозах у внутрішньому та зовнішньому середовищі та адаптувати до них господарську діяльність. Окрім цього, він залежить від структури, типу діяльності, продукції або послуг. Виходячи з цього, необхідно враховувати при його створенні специфічні технологічні, економічні, організаційно-управлінські фактори діяльності підприємства». Аналіз поняття «механізм» з огляду управління дозволив зробити

висновок, що основні відмінності в його розумінні визначаються науковим підходом до управління (системним, ситуаційним чи процесним), який покладено в основу визначення цього поняття (табл. 2).

На думку автора, під механізмом забезпечення економічної безпеки підприємства розуміємо сукупність процесів і дій організаційно-економічного характеру за допомогою методів, засобів та заходів, що в умовах протиправного захоплення підприємств (рейдерства), дії зовнішніх і внутрішніх загроз, створюють можливість протистояти їм, зберігати стійке функціонування та розвиток підприємства у часі і просторі; реалізація даного підходу сприятиме діагностиці стану загроз рейдерського захоплення підприємства для формування і вибору управлінських рішень, що спрямовані на протидію рейдерству. Реально-діючий механізм забезпечення економічної безпеки підприємства завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на конкретні об'єкти, і цей вплив здійснюється шляхом використання конкретних методів, ресурсів або потенціалів. Тому, структуру механізму забезпечення економічної безпеки підприємства розглянемо як сукупність деяких змінних, ґрунтуючись на принциповому підході, викладеному Кругловим М. І. [17] при дослідженні складових механізму управління (рис. 1). Виходячи з напрямку дослідження сформульовано основну мету розробки та застосування представленого механізму, яка полягає у забезпеченні економічної безпеки підприємства машинобудування у довгостроковій перспективі шляхом розробки та реалізації ефективних управлінських рішень щодо цілеспрямованої, систематичної й адекватної протидії рейдерству. Відповідно до поставленої мети запропоновано критерії формування механізму, а саме: показники, що характеризують стан загроз рейдерського захоплення та показник-ознаку ймовірності рейдерського захоплення (q-Тобіна).

Таблиця 2 - Авторські трактовки поняття «механізм управління»

Автор, джерело	Визначення поняття «механізм управління»
Волкова О. І. [16, с. 304]	Принципи управління й функціональні завдання, що постають перед об'єктом управління; економічні і юридичні закони й обмеження; функціональну структуру органів управління; інформацію, методи й технічні засоби її переробки.
Круглов М. І. [17, с. 113]	Сукупність умов і методів, виконання яких забезпечує його ефективне функціонування. У якості умов, на думку автора, виступають цілі, критерії, фактори й ресурси управління, які визначають не сутність (склад, внутрішню організацію й функціонування) механізму управління, а зовнішні обмеження, у рамках яких він функціонує.
Пономаренко В.С. [18, с. 558-574]	Сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюються ув'язування й узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечуються функціонування й розвиток підприємства як соціально-економічної системи.
Раєвцева О. В. [19]	Найбільш активна частина системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і представляє собою сукупність засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку та організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління.

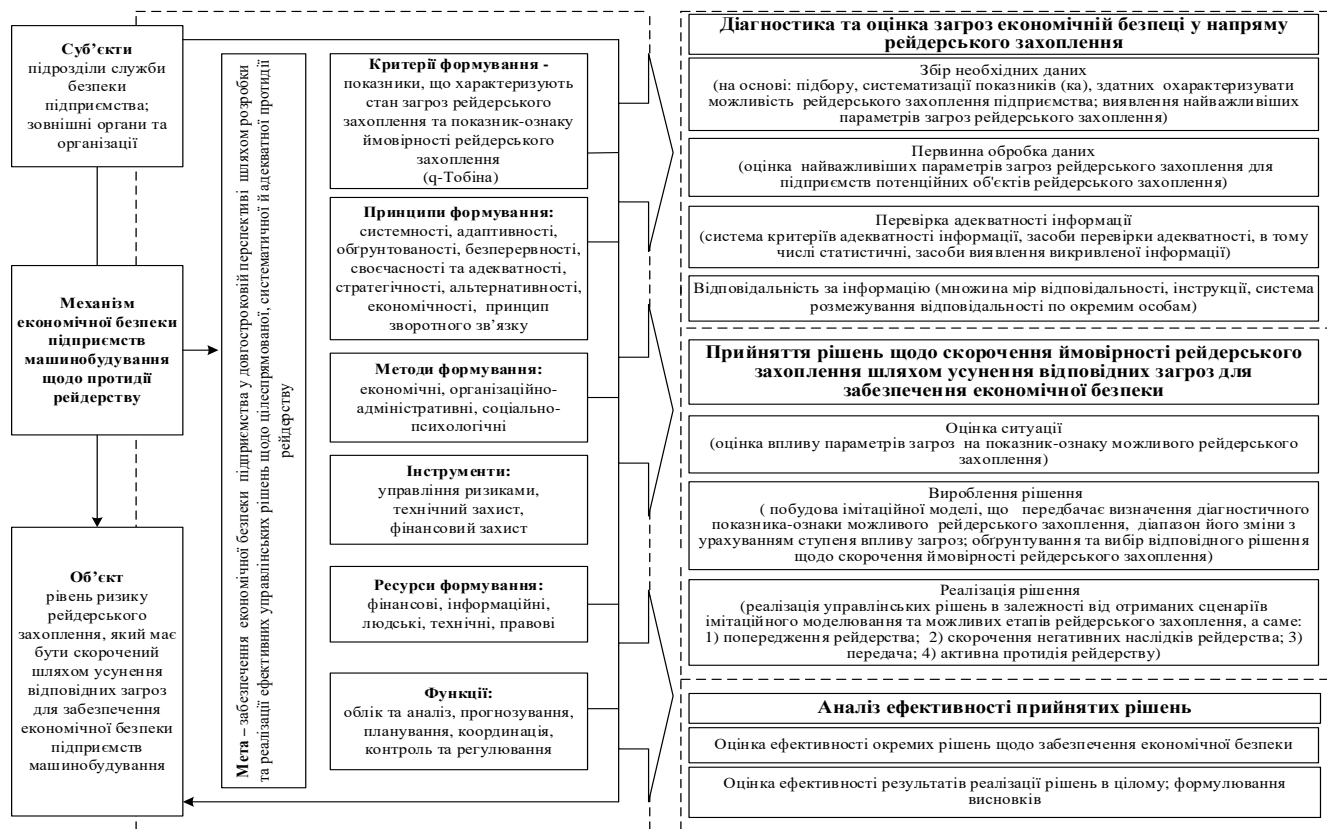


Рис. 1. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування щодо протидії рейдерству

Виходячи із специфіки функціонування підрозділу економічної безпеки підприємства щодо протидії рейдерству суб'єктами механізму виступають функціональні підрозділи служби безпеки в межах своїх повноважень та зобов'язань [20, 21], тобто як внутрішні кадрові ресурси, так і незалежні від підприємства зовнішні структури та інститути, що мають вплив на положення підприємства на ринку. До цієї групи відносяться, перш за все, державні органи, а також приватні охоронні служби, аналітичні центри, інформаційні служби та ін. Підприємство саме обирає суб'єкт, виходячи із своїх особливостей і можливостей. Зокрема, враховуються: розмір підприємства, галузь, форми власності тощо. Так, малі підприємства вдаються до послуг зовнішніх організацій; великі компанії та корпорації мають власну службу економічної безпеки, яка формується і розвивається роками; середні – використовують комбіновану систему забезпечення економічної безпеки. Об'єктом визначено рівень ризику рейдерського захоплення, який має бути скорочений шляхом усунення відповідних загроз для забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування як зазначено у [22].

В основу механізму повинні бути покладені принципи формування економічної безпеки підприємства, чітке дотримання яких забезпечить успішність його реалізації. Оскільки механізм формування економічної безпеки реалізується в рамках управлінського процесу, доцільно спиратися на принципи формування економічної безпеки

підприємства з врахуванням управлінського та організаційного аспектів.

Розглянемо наукові підходи до формування принципів забезпечення економічної безпеки. Система забезпечення безпеки, на думку Бабанової Ю. В., повинна будуватися на наступних принципах [23]: комплексність і системність; своєчасність; законність; економічність; безперервність; плановість; взаємодія; компетентність; поєднання гласності та конфіденційності; адекватність зусиль; ефективний захист. Авторський колектив у роботі [24] пропонує наступні принципи: законність; комплексність; безперервність; системність побудови; інтегрованість з системою управління економічної (фінансової) безпеки підприємства; спрямованість на стратегічні цілі фінансово-економічного розвитку підприємства; своєчасність та адекватність; оперативність і динамічність управління; плановість; об'єктивність; комплексний характер управлінських рішень; варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень; безперервність моніторингу зовнішнього середовища підприємства; адекватність реагування на окремі загрози фінансовим інтересам; ефективність прийняття управлінських рішень.

Шляхом узагальнення вищевказаних принципів та їх адаптування до поняття економічної безпеки підприємства у напрямку протидії рейдерству, визначено наступні принципи: системність (як поєднання принципів комплексності, збалансованості, структурності, цілісності, ієрархічності), адаптивність (поєднання принципів

гнучкості, динамічності, попередження), обґрунтованість (науковість, достовірність інформації, інноваційність), безперервність, альтернативність (ситуаційність, урахування специфіки діяльності) своєчасність та адекватність, стратегічність (плановість, керованість, інтегративність), безперервність, економічність та принцип зворотного зв'язку. Виходячи з цих принципів, виділено інструменти економічної безпеки, які кваліфікуються наступним чином [25]: управління ризиками (диверсифікованість, страхування, хеджування та інші); технічний захист (охорона, безпека інформації, кадрова політика); фінансова захист (фінансовий моніторинг, управлінський облік і контроль, бюджетування).

На основі запропонованих принципів та інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства можна проаналізувати відповідність вже існуючих інструментів теоретично обґрунтованим принципам. Виходячи з того, які загрози підприємство машинобудування виділяє як найбільш важливі, вибираються відповідні інструменти забезпечення безпеки.

У свою чергу, перераховані принципи реалізуються на основі комплексу методів та відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення. Так, для досягнення головної мети розробки механізму забезпечення економічної безпеки підприємства використовуються методи: економічні, організаційно-адміністративні, соціально-психологічні [7, с. 95.]. Деталізація методів забезпечення економічної безпеки у напрямку протидії рейдерству здійснена у подальшому дослідженні.

Крім цього, в ході реалізації механізму задля досягнення головної мети суб'єктами має виконуватися ряд функцій щодо своєчасного і в повному обсязі надання інформаційно-аналітичного забезпечення щодо проведення комплексної оцінки стану загроз рейдерського захоплення та прогнозування їх впливу, здійснення контрольної-моніторингової функції як за станом об'єкту, так і за середовищем його існування, своєчасне реагування на зміни, а також формування підґрунтя для прийняття управлінських рішень у напрямку скорочення рівня ризику рейдерського захоплення шляхом усунення відповідних загроз для забезпечення економічної безпеки підприємств, акумуляція необхідних організаційно-управлінських ресурсів і компетенцій необхідних для їх реалізації.

Загалом, формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства машинобудування необхідно розглядати як сукупність підсистем, що взаємоузгоджені між собою та функціонують враховуючи специфіку об'єкта впливу та виходячи із мети, інформаційно-аналітичного забезпечення, а також комплексу принципів, функцій та методів, які знаходяться в безперервному взаємозв'язку. Від ступеню їх узгодженості та адекватності сучасним ринковим вимогам буде залежати результативність побудованого механізму та ступінь досягнення мети, що обумовлює дуальність підходу до формування та

реалізації означеного механізму. Виходячи з рис. 1, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства містить у собі такі локальні складові: діагностика та оцінка загроз економічній безпеці у напрямку рейдерського захоплення; прийняття рішень щодо скорочення ймовірності рейдерського захоплення шляхом усунення відповідних загроз для забезпечення економічної безпеки; аналіз ефективності прийнятих рішень. Кожна з виділених складових реалізує відповідну функцію управління: облік, аналіз, планування, організація, координування, контроль, регулювання.

Діагностика призначена для розв'язання задач збору і первинної обробки інформації про ситуацію, що склалася у сфері аналізу загроз рейдерського захоплення. Вона включає декілька складових: збір даних, первинну обробку даних, перевірку адекватності інформації, відповідальність за інформацію.

Збір даних передбачає підбір, систематизацію показників(ка), які здатні забезпечити виявлення проблемних місць на підприємстві, що характеризує можливість його рейдерського захоплення; виявлення та оцінку найважливіших параметрів загроз рейдерського захоплення.

Основні необхідні дані містяться в балансі підприємства, звіті про фінансові результати, реєстрі акціонерів, звіті про корпоративне управління. При необхідності можуть бути зібрані додаткові дані про підприємство-об'єкт рейдерського захоплення, умови його діяльності, що дозволять виробити найбільш прийнятне рішення.

Первинна обробка даних включає обчислення множини показників, у відповідності з певними засобами і алгоритмами їхнього обчислення, пороговими значеннями, засобами групування і згортки показників.

У ході реалізації діагностики на даному рівні аналізу підлягають: показники та параметри (оцінка найважливіших параметрів загроз рейдерського захоплення для підприємств потенційних об'єктів рейдерського захоплення); заздалегідь сформовані тактичні завдання та заплановані дії. Аналіз та оцінку загроз економічній безпеці підприємства машинобудування виконано автором у другому розділі дисертаційної роботи

Перевірка адекватності інформації призначена для встановлення ступеня відповідності отриманої інформації реальній ситуації, що склалася на підприємстві машинобудування. Ця складова включає систему критеріїв адекватності інформації, засоби перевірки адекватності, зокрема статистичні, засоби виявлення викривленої інформації.

Необхідність включення цієї складової до механізму моніторингу зумовлена можливістю навмисної фальсифікації в процесі ведення господарської діяльності. В рамках цих складових розв'язуються задачі виявлення ознак можливого рейдерського захоплення, що переховуються, доведення до банкрутства, виявлення змови і тощо. Механізм встановлення відповідальності закликаний також виключити зловживання в процесі ведення

корпоративного управління з боку осіб, діючих як керуючі в загальній системі управління підприємством.

Прийняття рішень призначено для розробки можливих керуючих впливів та здійснює вибір найкращого з точки зору ефективності забезпечення економічної безпеки в цілому. Він також включає ряд складових, що реалізують різноманітні етапи процесу прийняття рішень: оцінку ситуації, вироблення рішення, реалізацію рішення.

Оцінка ситуації призначена для розв'язання завдань класифікації ситуацій і вироблення альтернативних варіантів захисту від рейдерства. Вона включає розрахунок узагальнених оцінок діяльності підприємства, в тому числі динамічних, алгоритми побудови узагальнених оцінок, засоби вироблення вихідної множини альтернатив управління тощо.

В аспекті даного дослідження оцінка передбачає оцінку впливу параметрів загроз на показник-ознаку можливого рейдерського захоплення.

Вироблення рішення покликане вирішити головну задачу забезпечення економічної безпеки – визначити той набір керуючих впливів, що буде застосовуватися для даного об'єкта – підприємства машинобудування потенційного об'єкта рейдерського захоплення.

Для вироблення найбільш прийняттого рішення в механізмі повинні надходити як складові для планування рішення, так і складові для оцінки наслідків реалізації рішення. Тому вироблення рішення, в свою чергу, розділено на етапи розрахунку, імітації та аналізу. Складова імітації покликана розв'язати задачі моделювання ситуації для підприємства, яке є потенційним об'єктом рейдерського захоплення, в умовах виконання виробленого рішення. Вона включає засоби і моделі імітації діяльності підприємства машинобудування (наприклад, модель реалізації можливості рейдерського захоплення в умовах дії загроз), засоби імітації випадкових впливів, засоби і методи побудови імітаційних моделей, засоби оцінки придатності імітаційних моделей, комп'ютерні системи побудови імітаційних моделей, економіко-математичні моделі, які складають основу побудови імітаційних і т. ін.

Аналіз результатів імітації виконання плану покликаний дати оцінку придатності даного порядку дії з точки зору досягнення поставленої мети.

Реалізація рішення повинна забезпечити проведення всіх заходів, розроблених в рамках вироблення рішення. До цієї складової включаються незалежний порядок реалізації всіх можливих в рамках протидії рейдерству заходів в залежності від можливих етапів рейдерського захоплення, а саме: 1) попередження рейдерства; 2) скорочення негативних наслідків рейдерства; 3) передача; 4) активна протидія рейдерству.

Оцінка ефективності рішень, спрямованих на протидію рейдерству повинно розв'язати питання про ефективність проведених управлінських заходів, ефективність роботи всього комплексу заходів з

точки зору можливих етапів рейдерського захоплення з урахуванням ступеня ризику рейдерського захоплення підприємства. Таким чином, в рамках даного блоку реалізується принцип зворотного зв'язку, покладений в основу побудови забезпечення економічної безпеки, що дозволяє виконати оцінку ефективності проведення заходів та оцінку ефективності в цілому. В склад оцінки ефективності заходів включаються засоби і алгоритми оцінки стану підприємств машинобудування, які є об'єктом рейдерського захоплення, засоби прогнозування розвитку підприємства, засоби побудови оцінок. Одним з центральних моментів при розв'язанні задач оцінки є застосування засобів згортки критеріїв і отримання узагальненої оцінки ефективності.

Оцінка ефективності рішень, що приймаються в рамках реалізації механізму забезпечення економічної безпеки дозволяє також визначити ступінь адекватності захисту від рейдерства тим цілям, які поставлені підприємством, і виявити існуючі недоліки. Складова ефективності застосовуваних рішень тісно пов'язана зі складовою, що забезпечує отримання вірогідної інформації для аналізу.

Висновки. Таким чином, можна зауважити про доцільність виділення серед загального кола конструктивних елементів формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування існування теоретико-методичного забезпечення, яке доречно розглядати як цілісну раціональну систему комплексних блоків та упорядкованих етапів, які реалізуються на основі взаємозв'язку теоретичних, організаційних, методичних та аналітичних прийомів.

Перспективами подальших досліджень є розробка методичного інструментарію щодо оцінки ефективності окремих управлінських рішень та результатів їх реалізації в цілому та формулювання відповідних висновків.

Список літератури

1. *Ляшенко О. М.* Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
2. *Ладико Л. М.* Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність і структура. / Л. М. Ладико // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 3 (65). – С. 123-126.
3. *Безуглова Ю. В.* Стабілізація ринку труда в Белгородской области как условие обеспечения экономической безопасности региона / Ю. В. Безуглова, Т. Н. Иголкина // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной науки и практики» 4-8 апреля 2016 : в 3 ч. – Белгород : Изд-во БУКЭП. – Ч. 3. – 2016. – С. 91–100.
4. *Безуглова Ю. В.* Проблемы формирования механизма экономической безопасности организации в современных условиях / Ю. В. Безуглова, Т. Н. Иголкина // Вестник Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. – № 2. – 2017. – С. 93 – 106.
5. *Гончаренко Л. П.* Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / Л. П. Гончаренко // Справочник экономиста. – № 12. – 2004. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/12_04/952. – Название з титул. екрана.

6. Козаченко Г. В. Экономичная безопасность предприятия: сущность та механизм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
7. Локтионова Ю. А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Ю. А. Локтионова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №3 (49). – С. 93-98.
8. Боровицкая М. В. К вопросу об экономической оценке уровня экономической безопасности предприятия / М. В. Боровицкая // Молодой ученый. – 2017. – №14. – С. 321–325.
9. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принцип / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М.: Ось-89, 2007. – 208 с.
10. Краткий экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2001. – 1088 с.
11. Сахирова Н. П. Методология формирования механизмов обеспечения экономической безопасности промышленности России [Электронный ресурс] / Н. П. Сахирова // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – 2012. – 7(43). – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs43-432012/item/1469-2012-07-28-06-09-00>. Название з титул. екрана.
12. Меркулова Е. Ю. Формирование индивидуальной финансовой нормативной модели управления экономической надежностью производственных систем [Электронный ресурс] / Е. Ю. Меркулова // Социально-экономические явления и процесс. – 2011. – № 12 (034). – С. 181–187. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-individualnoy-finansovoy-normativnoy-modeli-upravleniya-ekonomicheskoy-nadezhnostyu-proizvodstvennyh-sistem>. Название с титул. екрана
13. Безуглая Н. С. Сущность экономической безопасности предприятия / Н. С. Безуглая // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 4. – С. 63-67.
14. Иголкина Т. Н. Диагностика экономического состояния неплатежеспособной организации / Т. Н. Иголкина // Вестник Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 266–271.
15. Мусатаева М. О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности [Электронный ресурс] / М. О. Мусатаева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 26–30. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/95250.htm>. Название с титул. екрана.
16. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. О. И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 520 с.
17. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. / М. И. Круглов // – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
18. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством: монографія / В. С. Пономаренко. – Харків: ХНЕУ, 1999. – 619 с.
19. Раевнева Е. В. Антикризисное управление: сущность и основные инструменты / Е. В. Раевнева // Сб. тр. междунар. науч.-техн. конф. «Приборостроение – 2000». – Калуга, 2000. – С. 142 – 147.
20. Шлендер П. Э. Безопасность жизнедеятельности: Уч. пособие / П. Э. Шлендер // 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 304 с.
21. Давыденко А. С. Принципы обеспечения экономической безопасности корпорации / А. С. Давыденко, В. В. Клочай // Экономические науки. – 2007. – 3 (28). – С. 18–22.
22. Айрапетова А. Г. Экономическая безопасность предприятия / А. Г. Айрапетова, Ю. Н. Иванова. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2007. – 112 с.
23. Бабанова Ю. В. Инновационный потенциал – основа экономической безопасности предприятия в условиях кризиса / Ю. В. Бабанова // Экономика. – Вып. 20. – 2009. – С. 130-132.
24. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів [Текст]: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова; [С. М. Фролов, О. В. Козьменко, А. О. Бойко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 332 с.
1. Liashenko O. M. (2011). *Kontseptualizatsiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva*: monohrafiia [Conceptualization of management of economic safety of the enterprise: monograph]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. Volodymyra Dalia, 400 p. [in Ukrainian].
2. Ladyko L. M. (2014). *Mekhanizm zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: sutnist i struktura* [The mechanism of ensuring the economic security of the enterprise: the essence and structure]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. № 3 (65). P. 123-126. [in Ukrainian].
3. Bezuglova Yu.V. (2016). *Stabilizatsiya ryinka truda v Belgorodskoy oblasti kak uslovie obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti regiona* [Stabilization of the labor market in the Belgorod Region as a condition for ensuring the economic security of the region]. Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Aktualnye voprosyi sovremennoy nauki i praktiki» 4-8 aprelya 2016. Ch. 3. P. 91–100. [in Russian].
4. Bezuglova Yu.V. (2017). *Problemy formirovaniya mehanizma ekonomicheskoy bezopasnosti organizatsii v sovremennyih usloviyah* [Problems of formation of the mechanism of economic security of the organization in modern conditions]. Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava. 2. P. 69–76. [in Russian].
5. Goncharenko L. P. (2004). *Protsess obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [The process of ensuring the economic security of an enterprise] Spravochnik ekonomista. 12. [Elektronniy resurs] http://www.profiz.ru/se/12_04/952. [in Russian].
6. Kozachenko H.V. (2003). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia: monohrafiia* [Economic security of the enterprise: the essence and mechanism of support: the monograph]. Kiev.: Libra. 280 p. [in Ukrainian].
7. Loktionova Yu.A. (2013). *Mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [The mechanism of economic security of the enterprise]. Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessy. 3 (49). P. 93–98. [in Russian].
8. Borovitskaya M. V. (2017). *K voprosu ob ekonomicheskoy otsenke urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [On the issue of economic evaluation of the level of economic security of an enterprise]. Molodoy uchenyy. 14. P. 321–325. [in Russian].
9. Gaponenko V. F. (2007). *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiy. Podhody i printsipy* [Economic security of enterprises. Approaches and principles]. Moscow: Izdatelstvo «Os-89» [in Russian].
10. Azriilyan A. N. (2001). *Kratkiy ekonomicheskyy slovar* [Brief economic dictionary]. Moscow: In-t novoy ekonomiki. 1088 p. [in Russian].
11. Sahirova N. P. (2012). *Metodologiya formirovaniya mekhanizmov obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti promyshlennosti Rossii* [Methodology of the formation of mechanisms for ensuring the economic security of Russian industry]. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami. Elektronniy nauchnyy zhurnal. 7(43). [in Russian].
12. Merkulova E. Yu. (2011). *Formirovanie individualnoy finansovoy normativnoy modeli upravleniya ekonomicheskoy nadezhnostyu proizvodstvennykh sistem* [Formation of an individual financial regulatory model for managing the economic reliability of production systems]. Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsess. 12 (034). P. 181–187. [in Russian].
13. Bezuglaya N.S. (2010). *Suschnost ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [Essence of economic security of an enterprise]. Rossiyskoe predprinimatelstvo. Tom 11. 4. P. 63-67. [in Russian].
14. Igolkina T.N. (2011). *Diagnostika ekonomicheskogo sostoyaniya neplatezhesposobnoy organizatsii* [Diagnosis of the economic state of an insolvent organization]. Vestnik belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava. 3. P. 266–271. [in Russian].
15. Musataeva M. O. (2015). *Istochniki, vidyi i faktoryi ugroz ekonomicheskoy bezopasnosti, sozdanie sluzhbyi ekonomicheskoy bezopasnosti* [Sources, types and factors of threats to economic security, the creation of an economic security service] Nauchno-metodicheskyy elektronniy zhurnal «Kontsept». 23. P. 26–30. [in Russian].
16. Volkov O. I. (2001). *Ekonomika predpriyatiya: Uchebnik* [Business Economics: A Textbook]. Moscow: INFRA-M. 520 p. [in Russian].
17. Kruglov M. I. (1998). *Strategicheskoe upravlenie kompaniyey: Uchebnik dlya vuzov* [Strategic Management of the Company: A

References (transliterated)

- Textbook for Universities]. Moscow: Russkaya delovaya literatura. 768 p. [in Russian].
18. Ponomarenko V. S. (1999). *Strategichne upravlinnya pidpry'emstvom: monografiya* [Strategic management of the enterprise: monograph]. Xarkiv : XNEU. 619 p. [in Russian].
 19. Raevneva E. V. (2000). Antikrizisnoe upravlenie: suschnost i osnovnye instrumentyi [Anticrisis management: the essence and basic tools]. Sb. tr. mezhdunar. nauch.-tehn. konf. «Priborostroenie – 2000». Kaluga. P. 142–147. [in Russian].
 20. Shlender P. E. (2008). *Bezopasnost zhiznedejatelnosti: Uch. Posobie* [Life Safety: A Tutorial]. Moscow: Vuzovskiy uchebnyk. 304 p. [in Russian].
 21. Davyidenko A. S. (2007). *Printsipyi obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti korporatsii* [Principles of ensuring economic security of the corporation]. Ekonomicheskie nauki. 3 (28). P. 18–22. [in Russian].
 22. Ayrapetova A. G. (2007). *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya* [Economic security of the enterprise]. St. Petersburg: Izd. SPbGUEF. 112 p. [in Russian].
 23. Babanova Yu. V. (2009). *Innovatsionnyiy potentsial – osnova ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya v usloviyah krizisa* [Innovative potential is the basis of the economic security of an enterprise in times of crisis]. Ekonomika. 20. P. 130–132. [in Russian].
 24. Frolov S. M. (2015). *Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu ekonomichnih sub'EktIv: navchalniy posIbnyk dlya studentIv vischih navchalnih zakladIv ekonomichnih I yuridichnih spetsIalnostey usIh form navchannya / Derzhavniy vischiy navchalniy zaklad «UkraiYnska akademiya bankIvskoYi spravi NatsIonalnogo banku UkraYini»* [Management of financial security of economical sub-entities]. Sumi : DVNZ "UABS NBU". 332 p. [in Ukrainian].

Надійшла (received) 19.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Формування механізму економічної безпеки підприємств машинобудування щодо протидії рейдерству / М.І. Писаревський // Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 158-165 . Бібліогр. 24 назв. – ISSN 2519-4461.

Формирование механизма экономической безопасности предприятий машиностроения по противодействию рейдерству / М.И. Писаревский // Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 158-165 . Библиогр.: 24 названий. – ISSN 2519-4461.

Formation of the mechanism of economic security of mechanical engineering enterprises in response to raiding / M. Pysarevskiy // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 158-165 . Bibliogr.: 24 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the authors

Писаревський Микола Ілліч – аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту, Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова (м. Харків, Україна). (093) 13333 01, kolunya.92@inbox.ru

Писаревский Николай Ильич – аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, учета и аудита, Харьковський національний університет городского хозяйства им. А.Н Бекетова (г. Харьков, Украина). (093) 13333 01, kolunya.92@inbox.ru

Pysarevskiy Mykola – graduate student the Department of Financial and economic security, accounting and audit, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (Kharkiv, Ukraine). (093) 13333 01, kolunya.92@inbox.ru
St. Petersburg

УДК 338.45 : 658

В. А. КУЧИНСЬКИЙ**СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ**

Визначено, що найважливішими факторами збільшення прибутку підприємства, у традиційному представленні, є збільшення ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів. За сучасних умов більш важливим з них є ефективність використання трудового ресурсу. Так як узагальнюючим показником результативності праці є його продуктивність, то були розглянуті найбільш перспективні напрямки підвищення продуктивності праці, серед яких виділені удосконалення та розвиток особистісного чинника виробництва (соціально-економічні чинники) та удосконалення способів поєднання матеріально-технічних та особистісних чинників виробництва (організаційні чинники), як найбільш перспективні. Побудовано підхід до ефективного управлінського впливу, який враховує значущі фактори поведінки підлеглих, процес прогнозування поведінки персоналу, використання типових тактик впливу, а також формування стилю впливу менеджера (визначається набором тактик впливу).

Ключові слова: продуктивність праці, ефективність, управлінський вплив, прогнозування поведінки персоналу.

Определено, что важнейшими факторами увеличения прибыли предприятия, в традиционном представлении, является повышение эффективности использования трудовых и материальных ресурсов. В современных условиях более важным из них является эффективность использования трудового ресурса. Так как обобщающим показателем результативности труда является его производительность, то были рассмотрены наиболее перспективные направления повышения производительности труда, среди которых выделены совершенствование и развитие личностного фактора производства (социально-экономические факторы) и совершенствование способов сочетания материально-технических и личностных факторов производства (организационные факторы), как наиболее перспективные. Построено подход к эффективному управленческому воздействию, учитывающему значимые факторы поведения подчиненных, процесс прогнозирования поведения персонала, использование типовых тактик влияния, а также формирование стиля влияния менеджера (определяющимся набором тактик воздействия).

Ключевые слова: производительность труда, эффективность, управляющее воздействие, прогнозирования поведения персонала.

It is determined that the most important factors of increase of profit of the enterprise, in the traditional representation, is an increase in the efficiency of the use of labor and material resources. Under current conditions more important of them is the efficiency of the use of labor resources. As the general indicator of the productivity of labor is its productivity, the most promising directions of increase of labor productivity were considered, among which the improvement and development of the personal factor of production (socio-economic factors) and improvement of methods of combining material and technical and personality factors of production (organizational factors) are highlighted. , as the most promising.

An approach to effective management influence which takes into account significant factors of the behavior of subordinates, the process of prediction of personnel behavior, use of typical tactics of influence, as well as the formation of the style of influence of the manager (determined by a set of tactics of influence) is constructed.

Keywords: productivity, efficiency, managerial influence, prediction of personnel behavior.

Вступ. Кожне підприємство прагне до одержання максимально можливого прибутку. Найважливішими факторами збільшення прибутку підприємства, у традиційному представленні, є збільшення ефективності використання трудових і матеріальних ресурсів [1].

За сучасних умов, все більш важливим є ефективність використання трудового ресурсу.

Узагальнюючим показником результативності праці є його продуктивність, що характеризує обсяги випущеної продукції або вироблених послуг на одиницю витрат праці. Від її систематичного зростання залежать як успіхи в розвитку економіки країни, так і підвищення народного добробуту [2].

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Найбільш перспективними напрямками підвищення продуктивності праці є [3]:

1. Удосконалення застосовуваних та впровадження нових засобів праці: заміна технологічного обладнання новим, його модернізація, впровадження автоматизованих систем та верстатів; комплексна механізація ділянок, цехів, механізація ручних робіт, впровадження засобів малої механізації.

2. Удосконалення технології та підвищення технологічного оснащення виробництва: впровадження нової, більш прогресивної технології виробництва; підвищення рівня технологічного оснащення

техпроцесів.

3. Удосконалення предметів праці: впровадження нових, більш ефективних видів сировини, напівфабрикатів, матеріалів.

4. Удосконалення продукту праці: підвищення якості продукції; поліпшення конструкції виробів.

5. Удосконалення та розвиток особистісного чинника виробництва (соціально-економічні чинники).

6. Удосконалення способів поєднання матеріально-технічних та особистісних чинників виробництва (організаційні чинники).

Останні два напрямки підвищення продуктивності праці в сучасних умовах стають все більш важливими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемі підвищенню продуктивності праці на підприємствах приділяється велика увага фахівців-практиків, їй присвячені дослідження багатьох вчених-економістів, серед яких: Беляєва С.В., Виноградський М.Д., Кібанов А.Я., Матросов О.Д., Щьокін Г.В., Яхонтова Е.С. та інші.

Вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого розвитку, а в деяких випадках уточнення, проблеми продуктивності праці на вітчизняних підприємствах.

Ефективність управління і результативність організаційної діяльності в складних умовах, які

висувають підвищені вимоги до персоналу, в багато чому визначаються застосуванням соціально-психологічних методів в управлінні персоналом. До основного соціально-психологічного методу, який використовуються в управлінні персоналом для підвищення ефективності трудових процесів, відносять управлінський вплив [4].

Викладення основного матеріалу дослідження.

Значущі фактори поведінки підлеглих:

1. Мотивація до праці – розуміння зв'язку задоволення індивідуальних потреб та інтересів з якістю і кількістю праці.

2. Професійна компетентність – рівень знань, навичок і досвіду, що визначають ефективність професійної діяльності.

3. Відданість організації – прихильність організаційних цілей і цінностей. Ступінь прихильності визначає готовність працівника приймати на себе персональну відповідальність за результат праці і ділові відносини, а також оптимально використовувати можливості середовища для вирішення поставлених завдань.

4. Коло спілкування – сукупність людей, з якими взаємодіє працівник і які впливають на його поведінку. Виділяють наступні кола спілкування: найближчий, куди входить обмежене число людей, з якими відбувається вільне обговорення будь-яких проблем; періодичний – люди, з якими йде регулярне обговорення офіційних питань; епізодичний – це всі інші товариші по службі і знайомі.

5. Соціальні ролі – сукупність дій, очікуваних від людини відповідно до його індивідуальних характеристик і місця в організаційній ієрархії. Роль диктує правила поведінки і робить його передбачуваним.

Рольова поведінка підлеглого залежить від наступних особистісних особливостей: характеру; особливості сприйняття та оцінки своєї ролі; прийнятності ролі для індивіда; відповідність можливостям і бажанням.

Уміння прогнозувати розвиток ситуації і можливі реакції підлеглих дозволяє менеджеру своєчасно приймати оптимальні рішення для забезпечення виконання організаційних завдань.

Процес прогнозування складається з наступної послідовності дій [5]:

1. Виявлення симптомів – ряду фактів і подій, які в своїй сукупності не дають підстави зробити певні висновки, але насторожують і спонукають до активності в пошуку додаткової інформації.

2. Пошук і аналіз інформації – збір і обробка різних фактів, що дають підставу зробити певний висновок (діагностика) і прийняти рішення щодо предмета занепокоєння.

3. Моделювання: можливих варіантів розвитку подій і ймовірних моделей поведінки людей; альтернатив своїх дій; наслідків розвитку ситуації і своїх дій.

При моделюванні поведінки підлеглих необхідно знати їх наступні характеристики: інтереси і потреби; цілі; причини та механізми поведінки; наявні ресурси і їх суб'єктивні оцінки; уявлення про кінцевий результат; досвід у вирішенні проблеми; передісторію відносин з оточуючими; очікування.

Очікування певної поведінки з боку оточуючих, і перш за все менеджера, знаходять відображення у вчинках працівника.

Якщо очікування працівників не виправдовуються, то помітно знижується мотивація до трудової активності.

Техніка прогнозування поведінки заснована на виділенні трьох складових поведінки будь-якої людини:

- Загальна – поведінка, характерна для всіх людей в конкретній ситуації.

- Особливе – поведінка, характерна для певної групи людей в конкретній ситуації.

- Специфічне – поведінка, характерна виключно для даної людини в конкретній ситуації.

Вплив – це процес дії на свідомість і поведінку партнерів по взаємодії з метою їх зміни, від незначної корекції до кардинального [5].

У слідстві впливу відбуваються усвідомлені і неусвідомлені зміни в мотиваційній сфері. Ступінь зміни мотивації визначається силою впливу взаємодіючих один з одним суб'єктів.

Вплив притаманний кожному акту взаємодії. Вплив не буває без взаємодії.

Ролі менеджера та вплив на оточуючих:

1) прийняття рішень: організація, контроль, оцінка, участь, залучення, делегування, стимулювання, примус;

2) інформаційні: переконання, пояснення, з'ясування, спостереження, вислуховування, навчання, демонстрація, вивчення;

3) міжособистісні: наснагу, заохочення в захоплення, об'єднання, допомога, підтримка, захист.

Вплив – не самоціль, а інструмент, який професійні менеджери використовують для досягнення організаційних цілей і раціоналізації наявного потенціалу.

Успішність впливу багато в чому визначається силою менеджера. Джерела сили менеджера:

- володіння організаційними ресурсами та їх розподіл (матеріально-технічні і фінансові ресурси);

- здатність створити і використовувати ситуацію невизначеності (приховування або обмеження інформації);

- створення і / або використання ситуації власної унікальності і незамінності;

- здатність впливати на процес прийняття рішень;

- здатність досягати згоди, компромісів в умовах протиріччя інтересів;

- здатність набувати сили, додаткову перспективу і формувати відсутні ресурси;

- володіння політичними навичками (використання соціально-психологічних особливостей оточуючих, маніпуляція);

- сила мотивації менеджера (прагнення до результату).

Ресурси сили – це те, що використовується, або може бути використано як засоби впливу. Для успіху впливу сила ресурсів менеджера повинна володіти трьома формальними, але важливими якостями - значимістю, незамінністю, дефіцитом [4].

Види ресурсів сили менеджера: фізичні ресурси, або здатність реалізувати свої цілі за рахунок інших, при цьому здійснюючи або змушуючи робити такі дії, які інші бажали б уникнути; економічні ресурси;

компетентність як ресурс передбачає наявність професійних і управлінських знань, навичок і досвіду, необхідних для виконання роботи; норми як ресурси - це правові та моральні правила, традиції і принципи, дотримання яких забезпечується переконаннями або законом; імідж і репутація менеджера - уявлення про менеджера і ступінь його авторитету, які багато в чому визначають реакції і поведінку оточуючих, що ускладнює або спрощує завдання менеджера.

Сила впливу виражається в наступних діях: активне і свідоме зміна поведінки суб'єкта щодо взаємодії, незважаючи на бажання і наміри останнього; запобігання небажаних для себе дій об'єкта впливу; в активна і свідомо зміна мотивації, а тим самим і поведінки об'єкта впливу.

Відомо, що не так важко отримати первинну позитивну реакцію на вплив, як її втримати в подальшому.

Виділяють чотири основні реакції на результат впливу:

1) добровільна згода: зміна спрямованості свідомості і вибір моделі поведінки відповідає не тільки індивідуальним мотивами, а й бажанням суб'єкта впливу; фактично більше не вимагає від суб'єкта впливу вкладення нових ресурсів в підтримку ситуації, що склалася; об'єкт впливу схильний до максимального використання свого потенціалу для досягнення мети, визначеної суб'єктом впливу;

2) свідомо поступка на основі раціонального розрахунку або визнання вагомості аргументів іншого боку: свідомо поступка на основі раціонального розрахунку – відношення до предмету не змінилося, але змінилося ставлення до оцінки ситуації, що закономірно веде до зміни поведінки (з боку об'єкта впливу вимагає від суб'єкта впливу вкладення додаткових ресурсів для оптимального досягнення поставленої мети); свідомо поступка на основі визнання вагомості аргументів суб'єкта впливу веде до свідомої поступки об'єкта впливу – зміна ставлення до предмету взаємодії і добровільна корекція поведінки відповідно до очікувань суб'єкта впливу (така реакція вимагає постійний контроль і корекцію поведінки об'єкта впливу стимулюючи його активність до досягнення мети);

3) вимушене підпорядкування - ставлення до предмету взаємодії не змінилося, змінився характер відносин: передбачає необхідність постійно вкладати додаткові ресурси в підтримку свого впливу; об'єкт впливу сприймає ситуацію як небезпечну і ризиковану, заблоковані мотиви стають актуальними і привабливими;

4) опір – відношення до предмету взаємодії змінилося за рахунок підвищення його цінності для суб'єктів: прагнення вирішити ділову частину питання посилюється бажанням сторін виграти міжособистісне протистояння; є свідченням того, що суб'єкти із взаємодії сприймають сили один одного як рівні або майже рівні.

Тактика впливу – це особлива модель поведінки, яка спрямована на отримання максимальної вигоди від своєї сили.

Типові тактик впливу:

- прояв впевненості в собі і своїй позиції – звернення до оточуючих з проханнями, що

супроводжуються чітким визначенням умов виконання прохання, підкреслення важливості свого звернення;

- прояв дружелюбності і особистісного розташування – сукупність дій, спрямованих на те, щоб зробити приємним для об'єкта впливу виконання свого прохання.

- раціоналізація – детальне і логічно вибудоване використання фактів для чіткого розуміння змісту прохання і її значущості для взаємодіючих індивідів;

- застосування або загроза застосування санкцій – використання можливостей організаційного стимулювання за допомогою системи заохочення або покарання об'єкта впливу;

- тиск атрибутами статусної влади – зусилля щодо забезпечення формальної і неформальної підтримки підлеглими політики організаційної ієрархії;

- взаємообмін (укладання угод і домовленостей) – обмін послугами та іншими видами задоволення інтересів один одного на основі переговорів;

- висновок коаліцій – формування та отримання вигоди від тимчасових або постійних альянсів;

- надихаючий заклик – пропозиція заходів або ідей, які пробуджують інтерес оточуючих за допомогою звернення до цінностей, ідеалів і прагнень цих людей або за допомогою підвищення їх впевненості в собі.

- консультування – пошук активної участі оточуючих в рішенні проблеми;

- запобігливість або лестощі - поліпшення настрою оточуючих або створення сприятливої думки про себе перед тим, як звернутися до них за будь-якої підтримкою;

- персональний заклик – апеляція до почуття дружби або лояльності оточуючих по відношенню до себе перед тим, як звернутися до них за підтримкою;

- легітимація – встановлення легітимності своїх вимог, претендуючи на владу і права або підтверджуючи свої претензії організаційної політикою, правилами, традиціями;

- тиск – використання офіційних вимог, погроз, часто повторюваних зіставлень, контролю або наполегливих нагадувань, змушуючи підкоритися.

Стиль впливу визначається набором тактик менеджера, які він зазвичай застосовує. Виділяють чотири стилі впливу.

1. Позитивне переконання – це стиль впливу за допомогою інтелекту і витрат індивідуального психоенергетичного потенціалу.

2. Заохочення і покарання – як стиль впливу припускають стимулювання (позитивне чи негативне) певної поведінки.

3. Участь і довіру – це стиль впливу, який використовує «притягає» енергію, тобто не тільки витрату свого психоенергетичного потенціалу, але також використання енергії об'єктів впливу.

4. Загальний погляд на проблему – використовує енергію оточуючих.

Будь-який менеджер час від часу застосовує всі ці стилі для досягнення своїх цілей, незважаючи на певні переваги, засновані на звичках або доступні ресурси сили.

Висновки. Виходячи з вищевказаного, можна зробити наступні висновки:

1. Уміння прогнозувати розвиток ситуації і можливі реакції підлеглих дозволяє менеджеру своєчасно приймати оптимальні рішення для забезпечення виконання організаційних завдань.

2. У слідстві впливу відбуваються усвідомлені і неусвідомлені зміни в мотиваційній сфері. Ступінь зміни мотивації визначається силою впливу взаємодіючих один з одним суб'єктів.

Список літератури.

1. *Кучинський В.А.* Підвищення ефективності процесу управління продуктивністю праці на підприємстві / В. А. Кучинський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 15. – С. 162-168.
2. Экономика и организация труда: Учебное пособие / Под ред. проф. Перевы П.Г., проф. Погорелова Н.И., доц. Дюжева Г.В. – Харьков: НТУ „ХПИ”, 2006. – 588 с.
3. *Кучинський В. А.* Напрямки підвищення продуктивності праці в сучасних умовах / В. А. Кучинський // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 4-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 20 грудня 2013 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2013. – С. 51-53.
4. *Кучинський В.А.* Застосування соціально-психологічних методів в управлінні персоналом для підвищення ефективності трудових процесів / В. А. Кучинський // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2016" : тр. 7-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2016 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – С. 30-32.
5. *Яхонтова Е.С.* Эффективные технологии управления персоналом / Е.С. Яхонтова – СПб.: Питер, 2003. – 272 с.
6. *Кучинський В. А.* Нематеріальна мотивація персоналу / В. А. Кучинський, О. М. Гудан // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 3-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 7 грудня 2012 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – С. 48-50.
7. *Щёкин Г.В.* Теория и практика управления персоналом: Учеб.-метод. пособ. – 2-е изд., стереотип. / Г.В. Щёкин. – К.: МАУП, 2003. – 280 с.

8. *Матросов О.Д., Дюжев В.Г., Матросова В.О., Погорелов И.Н.* Управление персоналом: Учеб. пособие для студентов экономических вузов и факультетов: – Харьков: НТУ «ХПИ», 2007.– 224 с.

References (transliterated):

1. Kuchinsky V.A. Improving the efficiency of the labor productivity management process at the enterprise / VA Kuchinsky // Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine. tech Un-th "KhPI": Sb. sciences Temat. ave. vip : Technical progress and production efficiency. - Kharkiv: NTU "KhPI". - 2012. - No. 15. - P. 162-168.
2. Economics and Organization of Labor: Textbook / Ed. prof. Perevvy PG, prof. Pogorelova NI, Assoc. Dyuzheva G.V. - Kharkov: NTU "KhPI", 2006. - 588 p.
3. Kuchinsky VA Directions of productivity increase in modern conditions / VA Kuchinsky // Strategies of innovative development of the Ukrainian economy: problems, perspectives, efficiency: tr. 4th International science-practice Internet Conf. studio and young scientists, December 20, 2013 - Kharkiv: NTU "KhPI", 2013. - P. 51-53.
4. Kuchinsky V.A. Application of socio-psychological methods in personnel management to improve the efficiency of labor processes / VA Kuchinsky // Strategies of innovative development of the Ukrainian economy: problems, prospects, and effectiveness "Forward-2016": tr. 7th International science-practice Internet Conf. studio and young scientists, December 27, 2016 - Kharkiv: NTU "KhPI", 2016. - pp. 30-32.
5. Yakhontova E.S. Effective technologies of personnel management / E.S. Yakhontova - St. Petersburg: Peter, 2003. - 272 p.
6. Kuchinsky VA Non-material motivation of staff / VA Kuchinsky, O. M. Gutsan // Strategies of innovative development of the Ukrainian economy: problems, prospects, efficiency: tr. 3rd International science-practice Internet Conf. studio and young scientists, December 7, 2012 - Kharkiv: NTU "KhPI", 2012. - P. 48-50.
7. Shchekin G.V. Theory and practice of personnel management: A teaching method. Help. - 2 nd grade, stereotype. / G.V. Shchekin. - K.: MAUP, 2003. - 280 with.
8. Matrosov OD, Dyuzhev VG, Matrosova VO, Pogorelov IM. Human Resources: Textbook. allowance for students of economic universities and faculties: - Kharkov: NTU "KhPI", 2007.- 224 p.

Надійшла (received) 19.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Сучасні підходи до ефективного управління поведінкою персоналу для підвищення продуктивності праці / В. А. Кучинський // Вісник НТУ "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. – 2017. – № 46(1267).- С. 166-169 . Бібліогр. 8 назв. – ISSN 2519-4461.

Современные подходы к эффективному управлению поведением персонала для повышения производительности труда / В. А. Кучинский // Вестник НТУ "Харьковский политехнический институт" (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. – 2017. – № 46(1267).- С. 166-169 . Библиогр.: 8 названий. – ISSN 2519-4461.

Modern approaches to effective employee behavior management to increase productivity / V. A. Kuchinsky // Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 166-169 . Bibliogr.: 8 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кучинський Володимир Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (050) 530-50-55; e-mail: kuchinskyi09@gmail.com.

Кучинський Володимир Анатольевич - кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», доцент кафедры организации производства и управления персоналом; тел.: (050) 530-50-55; e-mail: kuchinskyi09@gmail.com.

Kuchinskyi Vladimir Anatoliyovich - PhD, Docent, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", Associate Professor at the Department of production and personnel management; tel.: (050) 530-50-55; e-mail: kuchinskyi09@gmail.com.

УДК 658.29-049.5

С.М. ПОГОРЕЛОВ, І.М. ПОГОРЕЛОВ**ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ Й ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ**

Перспективне використання ФВА в системі керування підприємством, зокрема для рішення питань удосконалення організаційної структури апарата, уточнення функцій окремих підрозділів з орієнтуванням на кінцеві функції, аналізу документообігу, характеру й спрямованості розпоряджень, проведення різного роду нарад, оцінки ефективності відряджень. ФВА можна успішно застосовувати також в організації підготовки й перепідготовки кадрів при визначенні програм навчання й приведенні їх у відповідність із тими функціями, які виконує той або інший виконавець.

Ключові слова: управління, система, ефективність, аналіз, контроль, виробництво, стратегія.

Перспективно использование ФСА в системе управления предприятием, в частности для решения вопросов совершенствования организационной структуры аппарата, уточнение функций отдельных подразделений с ориентацией на конечные функции, анализа документооборота, характера и направленности распоряжений, проведения различного рода совещаний, оценки эффективности командировок. ФСА можно успешно применять также в организации подготовки и переподготовки кадров при определении программ обучения и приведении их в соответствие с теми функциями, которые выполняет тот или иной исполнитель.

Ключевые слова: управление, система, эффективность, анализ, контроль, производство, стратегия.

Prospectively the use of FSA in the enterprise management system, in particular to address issues of improving the organizational structure of the staff, clarification of functions of individual units with a focus on ultimate functions, analysis of documents, the nature and direction of orders, conduct various kinds of meetings, assessment of the effectiveness of the mission. Systematic cost-benefit analysis finds its expression in greater technical and economic efficiency of the system or subsystem that ensures the competitiveness and profitability of industrial and commercial activities. FSA can be also successfully used in the organization of training and retraining of personnel in determining training programs and aligning them with the functions that are performed by a particular performer.

Key words: management, system, efficiency, analysis, control, production, strategy.

Функціонально-вартісної аналіз (ФВА) виходить насамперед з тієї передумови, що об'єктом дослідження повинні бути не продукти праці як такі (виріб, процес й т.д.), а виконувані ними функції. Це тому, що саме функції продукту праці задовольняють якусь потребу: транспортні засоби — переміщати вантажі й пасажирів; холодильне встаткування — створювати необхідну температуру для збереження продуктів або підтримки якихось робочих процесів і т.п. Під функціонально-вартісним аналізом розуміється метод системного дослідження функцій окремого виробу або певного виробничо-господарського процесу, або ж управлінської структури, спрямований на мінімізацію витрат.

Системність функціонально-вартісного аналізу знаходить своє вираження в більшій техніко-економічній ефективності як системи або підсистеми, що забезпечує конкурентоздатність і прибутковість виробничо-комерційної діяльності.

Функціонально-вартісний аналіз відноситься до наукових дисциплін, що сформувалися відносно недавно. Розробку його зв'язують із іменами російського конструктора Ю.М. Соболева (Пермський телефонний завод) і американського інженера Л.Д. Майлса (фірма General Electric), що почали свої дослідження в 40-х роках ХХ-го сторіччя. Ю.М. Соболев і його співробітники, ретельно проаналізувавши функціональне призначення виробу в цілому, конструктивне сполучення його вузлів, їхні експлуатаційні властивості й т.д. широко використовуючи досвід підприємств, що випускають однотипні вироби, приходили не тільки до більш зробленої, але й принципово нової конструкції виробу. Л.Д. Майлс і його співробітники, приймаючи діючий виріб як даність, абстрагуючись від його конкретних функцій, аналізуючи його недоліки, шукали принципово нові конструктивні рішення, що забезпечують більш високі конкурентоздатність і прибутковість.

Як інструмент економічного керування метод функціонально-вартісного аналізу являє собою сукупність (програму) дій, що органічно сполучає організаційні кошти, науково-методичні принципи й техніко-економічні прийоми, націлені на виявлення, попередження, скорочення або ліквідацію зайвих витрат. Це забезпечується за рахунок всебічного вивчення функцій, виконуваних досліджуванним об'єктом, і витрат, необхідних для їхнього прояву.

Сутність ФВА складається не стільки в удосконалюванні конкретного предмета, скільки в пошуку альтернативних способів виконання його функцій, у відборі кращих з них. При цьому до уваги приймаються як виробничі витрати, так і споживчі властивості об'єкта дослідження, тобто ефективність проведення функціонально-вартісного аналізу досягається не тільки зниженням витрат, але й підвищенням ступеня корисності об'єкта. ФВА відрізняється від інших методів тим, що із самого початку порушується питання про відношення «корисності» до витрат для реалізації функцій кожної частини конструкції.

Функціонально-вартісної аналіз підрозділяє всі витрати на функціонально необхідні й зайві. Перші для виконання продуктом праці вимог функціонального призначення. Зайві витрати, породжені неправильним вибором, невдалою комбінацією або недосконалістю конструкцій і технологічних процесів створення продуктів праці, недоліками в організації їхнього виробництва й споживання.

Основне завдання ФВА - вибір оптимального рішення на основі вироблення, зіставлення й аналізу альтернативних варіантів досліджуваного об'єкта. ФВА об'єкта провадиться на базі комплексного використання наступних принципів:

- функціональний, що припускає розгляд не

елементів аналізованого об'єкта, а його функцій з метою їх найбільш повного виконання з мінімальними витратами;

- системний підхід, що припускає розгляд об'єкта як елемент системи більше високого порядку (надсистеми) і як системи, що складає із взаємозалежних елементів (підсистем).

Виділяються підходи до виявлення й усунення зайвих витрат, з'єднаних в термін „функціонально-вартісний аналіз”: функціональний, вартісної й аналітичний. Функціональний підхід при дослідженні об'єкта припускає точне виявлення й вивчення його функцій. При такому підході об'єкт удосконалювання розглядається не у своєму конкретному фізичному стані, а як комплекс функцій, що обумовлюють його корисність. Під функцією в теорії ФВА розуміють дії, вплив або здатність забезпечувати яку споживчу властивість.

По області прояву розрізняють функції загальнооб'єктні (зовнішні), властивому об'єкту в цілому й відносини, що відображають, даний об'єкт зі сферою його застосування, і внутріоб'єктні (внутрішні), які характеризують дії, властивості й взаємозв'язки елементів об'єкта. По ролі в задоволенні потреб функції діляться на головні, які визначають призначення, сутність і сенс існування об'єкта, і другорядні, що відображають побічні цілі його створення. Щодо участі у виконанні дій функції підрозділяються на основні й допоміжні, що впливають із основних і які, що їх доповнюють.

Для полегшення процедури оцінки функцій складні виробу варто розчленовувати на функціональні вузли, досить прості, щоб їх можна було зіставляти по витратах зі стандартними або добре відомими виробами або вузлами, що виконують аналогічні функції. Таке розчленовування виробу на функціональні вузли полегшує виявлення зон, у яких виникають зайві витрати.

Установлення максимально припустимих витрат для здійснення тієї або іншої функції є передумовою пошуку нових альтернативних варіантів її реалізації. Досліджуються питання такого характеру: чи можна виключити непотрібні функції? Які функції обрати в якості цільових? Чи може бути більше ефективним комплекс функцій, виконуваних аналізованою системою?

Проводити аналіз потрібно на основі детального вивчення сформульованих у технічній документації вимог шляхом виявлення додаткових функцій, у яких потребує або буде в перспективі потребувати споживач, а також функцій, які не потрібні для даного об'єкта. Чітке формулювання функції відкриває нові можливості в створенні технології, організації виробництва, керування інноваційним процесом. Сукупність всіх функцій характеризує функціональну структуру аналізованого об'єкта (системи).

Оцінка функцій і встановлення вартісних орієнтирів роблять процес зниження собівартості цілеспрямованим. Виходячи із цього, процедура оцінки функцій, як і процедура визначення й формулювання функцій, повинна розглядатися в якості обов'язкового й інтегрованого елемента функціонального підходу, а, отже, і функціонально-вартісного аналізу в цілому.

Аналітичний підхід у методі функціонально-вартісного аналізу має на меті виявити зайві витрати, тобто втрати ресурсів і зробити ці потенційні резерви реальним джерелом збільшення ефективності суспільного виробництва. Здійснення ФВА засноване на наступних принципах реалізації аналітичного підходу.

Принцип ранньої діагностики. Сутність його полягає в тім, що величина резервів, що виявляють, залежить від того, на якій стадії життєвого циклу продукту праці проводиться ФВА. Зайві витрати в основному утворюються на етапі проектування; отже, і найбільший ефект від проведення аналізу може бути отриманий на цьому етапі, коли можна попередити зайві витрати не тільки на виготовлення виробу, але й на підготовку його виробництва.

Принцип пріоритету підлягає дотриманню особливо тому, що перевага (пріоритет) при виборі об'єктів аналізу повинне віддаватися (за інших рівних умов) на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) виробам, призначеним для багатосерійного або масового випуску, а на стадії виробництва - ділянкам, що є вузьким місцем (значний брак, наявність рекламаций, використання окремих видів дефіцитних матеріалів і т.д.), або виробам, що займають найбільшу питому вагу у витратах підприємства, а також у збитковому й низькорентабельному видам продукції. Дотримання принципу пріоритету особливо важливо на початковому етапі використання методу.

Принцип оптимальної деталізації припускає розподіл цілого на частини, аналіз не тільки основних, але й всіх допоміжних функцій як усього досліджуваного об'єкта, так і кожної з його складових частин: підсистем, вузлів, деталей, окремих конструктивних і технологічних елементів.

Принцип послідовності в проведенні аналізу виходить із причинно-наслідкових зв'язків у досліджуваних явищах. Щоб виявити зайві витрати, треба знати причини їхнього утворення й можливі наслідки їхнього прояву. У цьому випадку можна визначити програму дій по їхній нейтралізації, виробити пропозиції по об'єкту й формам проведення аналізу.

Функціонально-вартісної аналіз як високоефективний універсальний метод зниження витрат широко застосовується в промислово розвинених країнах - у США, країнах Західної Європи, Канаді, Японії. У промисловості провідних країн працюють більше 10 тис. фахівців, що займалися винятково ФВА.

Постійно розширюється сфера його застосування. У цей час у число об'єктів ФВА входять конструкції виробів (уже існуючі або ще тільки розроблювальні), технологічні процеси, будівельні об'єкти, процеси керування, тобто практично все, що пов'язане з необхідністю здійснення яких-небудь витрат.

Метод аналізу вартості запропонований спочатку американськими фахівцями Л. Майлсом. Висока результативність функціонально-вартісного підходу привела до його значного поширення. Перші 17 років застосування методу дозволили фірмі „Дженерал електрик» заощадити в результаті зниження витрат

виробництва 200 млн. дол. Ефективність методу привернула до нього увагу в першу чергу постачальників, конкурентів і замовників компанії „Дженерал електрик», серед яких були урядові організації.

Сфера застосування ФВА досить широка в Західній Європі. Об'єктом аналізу є виробни, їхні вузли, подузлы й деталі, устаткування й оснащення, технологія, процеси керування й т.д. Метод ФВА знайшов усе більше широке застосування в Японії. В 1965 р. було засноване Суспільство японських фахівців з ФВА. На щорічних конференціях цього Суспільства присутні до 1000 представників найбільших промислових фірм і державних організацій. Фірми Японії приділяють більшу увагу рішенням перспективних питань і довгострокових програм, великих проблем із загальносистемних позицій.

Від рівня технології виробництва залежить близько 50% всіх витрат. Ефективність технологічних інновацій складається під впливом різних факторів: по-перше, вона визначається ефективністю використання різних видів ресурсів й їхньої взаємодії між собою; по-друге, ефективністю роботи різних цехів. Дослідження в зазначених аспектах, є досить актуальним.

При аналізі рівня технологічних інновацій варто використати чотири взаємозалежних підходи. Перший – ресурсний, єднальний рівень технології з використанням ресурсів. Другий – загальноекономічний, на основі узагальнюючих економічних оцінок виходячи з концепції сукупних витрат. Третій – на базі спеціальних техніко-економічних характеристик по окремих переділах виробництва. Четвертий шляхом оцінки ефективності окремих рішень.

При проведенні ФВА технологічних інновацій варто дотримуватися вищевикладених принципів. При виборі об'єкта аналізу, що орієнтований на зниження витрат з дотриманням необхідної якості й умов праці, перевага варто віддавати технологічним процесам, що відрізняються найбільшою трудомісткістю, більшими витратами матеріалів, інструмента, енергетичних ресурсів, високими витратами на утримання устаткування. Об'єктом аналізу можуть бути також діючі процеси.

Важливий етап проведення ФВА - побудова функціональної структури. У першу чергу це рішення питання про технологічні функції, тобто для чого призначений технологічний процес, які функції виконує. У ході побудови функціональної структури технологічного процесу в центрі уваги пошук методів, за допомогою яких можуть бути реалізовані технологічні функції.

У сучасних умовах організаційний рівень виробництва й організаційних інновацій значною мірою визначає можливість ефективного функціонування підприємств і стає вирішальним фактором швидкого впровадження нової техніки, технології, систем керування й у цілому новацій.

Висока результативність методу ФВА для організаційних інновацій у виробництві значною мірою обумовлена системним підходом.

При аналізі організації виробництва й праці в якості

основної функції варто виділяти головне призначення досліджуваної системи. Поряд із цим необхідно визначати допоміжні функції, які забезпечують проміжні потреби. До них відносяться функції транспортування, ремонту, складування, контролю й ін. Ці функції змінюються значно частіше основних під впливом зміни в об'єкті виробництва, методів його виготовлення. Застосування методу ФВА для вивчення допоміжних функцій організації виробництва й праці дозволяє знайти способи їхнього сполучення (транспортування й складування, розвантаження й вивантаження, налагодження й контроль); спрощення (використання для зберігання заготівель і деталей спеціальних стелажів, що саморухаються); перерозподілу (перенесення операцій грубого обдирання на склади заготівель і т.д.).

Застосування ФВА для організаційних інновацій у допоміжному виробництві може дати більше ефект, чим в основному. На кожному підприємстві важливо представити систему функцій допоміжного виробництва в її повному обсязі, звертаючи увагу на доцільність організації в існуючому або проектуваному виді й масштабах виробництва інструмента, проведення ремонту основних фондів самотужки, організації транспортних робіт. Важливо, щоб на відміну від традиційного підходу наголос був зроблений не тільки на раціоналізацію, механізацію, інтенсифікацію виконання тих або інших робіт, але й на можливість виявлення непотрібних функцій, а з ними марних або малоєфективних робіт.

Перспективне використання ФВА в системі керування підприємством, зокрема для рішення питань удосконалення організаційної структури апарата, уточнення функцій окремих підрозділів з орієнтуванням на кінцеві функції, аналізу документообігу, характеру й спрямованості розпоряджень, проведення різного роду нарад, оцінки ефективності відряджень.

ФВА можна успішно застосовувати також в організації підготовки й перепідготовки кадрів при визначенні програм навчання й приведенні їх у відповідність із тими функціями, які виконує той або інший виконавець.

ФВА може бути використаний при вдосконалюванні системи бухгалтерського, статистичного, оперативного-виробничого обліку й звітності. До основної функції звітності, наприклад, варто віднести забезпечення органів керування концентрованою інформацією, що дозволяє об'єктивно й досить повно представити в будь-який заданий момент необхідні економічні показники. Реалізація цієї основної функції вимагає створення ефективної системи збору й обробки інформації, здатної дати точну кількісну оцінку всіх основних процесів, що відбуваються на підприємстві, в об'єднанні, забезпечити оперативність і гнучкість відповідей на запити органів керування. На цій основі можна буде виключити непотрібні функції звітності (і обліку), знайти більше раціональні способи їхнього виконання, що дозволить створити умови для поступового переходу до безпосереднього калькулювання окремих функцій.

Список літератури

- 1 Економічний аналіз. Підручник / За ред. проф. Меховича С.А., проф. Тимофеева В.М., доц. Погорелова І.М. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2009. – 752 с.
- 2 Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. Учебно-практичне посібник / Абрютіна М.С., Грачев А.В. – М.: Дело і Сервіс, 1998. – 256 с.
- 3 Аналіз господарської діяльності в промисловості. Учебник / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун і др. – Мн: ВШШ, 1998. – 398 с.
- 4 Економічний аналіз. Навчальний посібник. Ч. 1 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2003 - 208 с.
- 5 Економічний аналіз. Навчальний посібник. Ч. 2 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004 - 232 с.
- 6 Економічний аналіз. Навчальний посібник. Ч. 3 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005 - 243 с.
- 7 Економічний аналіз. Навчальний посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; за ред. Акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
- 8 Економічний аналіз. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. проф. Ф.Ф. Бутичя - Житимир: ПП „Рута”, 2003. – 680 с.
- 9 Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 287 с.
- 10 Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
- 11 Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. – М.: ЮНІТИ, 2000. – 668 с.
- 12 Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.
13. Управління персоналом та економіка праці: Учебний посібник / за ред. М.І. Погорелова, П.Г. Перерви, С.М. Погорелова, О.П. Косенко – Харків: НТУ „ХПІ”, 2015

References (transliterated)

- 1 *Ekonomichnij analiz*. Pidruchnik / Za red. prof. Mehovicha S.A., prof. Timofeeva V.M., doc. Pogorelova I.M. – Harkiv: NTU „HPI”, 2009. – 752 s.
- 2 Abryutina M.S. *Analiz finansovo-jekonomicheskoy dejatel'nosti predpriyatija*. Uchebno-prakticheskoe posobie / Abryutina M.S., Grachev A.V. – M.: Delo i Servis, 1998. – 256 s.
- 3 *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti v promyshlennosti*. Uchebnik / N.A. Rusak, V.I. Strazhev, O.F. Migun i dr. – Mn: Vyshejszaja shkola, 1998. – 398 s.
- 4 *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 1 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petraeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2003 - 208 s.
- 5 *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 2 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petraeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2004 - 232 s.
- 6 *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 3 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petraeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2005 - 243 s.
- 7 *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik /M.A. Boljuh, V.Z. Burchevskij, M.I. Gorbato; za red. Akad. NANU, prof. M.G. Chumachenka. - K.: KNEU, 2001. - 540 s.
- 8 *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik dlja studentiv vishih navchal'nih zakladiv special'nosti 7.050106 "Oblik i audit" / Za red. prof. F.F. Butincja - Zhitimir: PP „Ruta”, 2003. - 680 s.
- 9 Lahtionova L.A. *Finansovij analiz sub'ektiv gosudarjvannija*: Monografija. – K.: KNEU, 2001. – 287 s.
- 10 Mnih E.V. *Ekonomichnij analiz*: Pidruchnik. – K.: Centr navchal'noi literaturi, 2003. – 412 s.
- 11 Savickaja G.V. *Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija*. – M.: JuNITI, 2000. – 668 s.
- 12 Savic'ka G.V. *Ekonomichnij analiz dijal'nosti pidpriemstva*: Navch. posib. – 3-te vid., vipr. i dop. – K.: Znannja, 2007. – 668s.
13. *Upravlnnija personalom ta ekonomika pratsi*: Uchbovij posibnik / za red. M.I. Pogorelova, P.G. Perervi, S.M. Pogorelova, O.P. Kosenko – Harkiv: NTU „HPI”, 2015

Надійшла (received) 19.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Функціонально-вартісний аналіз в раціоналізації технологічних й організаційних інновацій /С.М. Погорелов, І.М. Погорелов// Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 170-173 . Бібліогр. 13 назв. – ISSN 2519-4461.

Функціонально-стоимостный анализ в рационализации технологических и организационных инноваций /С.Н. Погорелов, И.Н. Погорелов// Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ?”. - 2017. - № 46(1267).- С. 170-173 . Библиогр.: 13 названий. – ISSN 2519-4461.

Cost-benefit analysis in the rationalization of technological and institutional innovations /S. Pogorelov, I. Pogorelov// Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 170-173 . Bibliogr.: 13 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: pogser.sp@gmail.com, (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Погорелов Сергей Николаевич – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харьковский политехнический институт», професор кафедри організація виробництва і управління 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)

Погорелов Ігор Миколайович - 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

UDK O35, R11.

SZABOLCS NAGY

DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY – A CROSS COUNTRY COMPARISON OF HUNGARY AND UKRAINE

У даній роботі я вперше проаналізував стан цифрової економіки та суспільства в Угорщині, потім порівняв його з Україною та зробив висновки щодо майбутніх тенденцій розвитку. Використовуючи вторинні дані, надані Європейською комісією, я досліджував п'ять компонентів Індексу цифрової економіки та суспільства Угорщини. Я провів аналіз крос-країни, щоб з'ясувати суттєві відмінності між Україною та Угорщиною щодо доступу до Інтернету та використання пристроїв, включаючи смартфони, комп'ютери та планшети. Виходячи з моїх висновків, я зробив висновок, що Угорщина більш розвинена з точки зору значущих параметрів цифрової економіки та суспільства, ніж Україна, але навіть Угорщина є новою цифровою нацією. Враховуючи високі темпи зростання інтернет-прояву планшета та смартфонів в обох країнах, я очікую більш швидкого прогресу у розвитку цифрової економіки та суспільства в Угорщині та Україні.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрове суспільство, DESI, Інтернет, використання пристроїв, Угорщина, Україна, порівняння між країнами

В этой статье я сначала проанализировал состояние цифровой экономики и общества в Венгрии, затем сравнил ее с Украиной и сделал выводы относительно будущих тенденций развития. Используя вторичные данные, представленные Европейской комиссией, я исследовал пять компонентов индекса цифровой экономики и общества Венгрии. Я провел кросс-анализ, чтобы выявить существенные различия между Украиной и Венгрией в плане доступа к Интернету и использованию устройств, включая смартфоны, компьютеры и планшеты. Основываясь на моих выводах, я пришел к выводу, что Венгрия более развита с точки зрения значительных параметров цифровой экономики и общества, чем Украина, но даже Венгрия является новой цифровой нацией. Учитывая высокие темпы роста проникновения Интернета, планшета и смартфонов в обеих странах, я ожидаю более быстрый прогресс в развитии цифровой экономики и общества в Венгрии и Украине.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровое общество, DESI, интернет, использование устройств, Венгрия, Украина, сравнение по странам

We live in the Digital Age in which both economy and society have been transforming significantly. The Internet and the connected digital devices are inseparable parts of our daily life and the engine of the economic growth. In this paper, first I analyzed the status of digital economy and society in Hungary, then compared it with Ukraine and made conclusions regarding the future development tendencies. Using secondary data provided by the European Commission I investigated the five components of the Digital Economy and Society Index of Hungary. I performed cross country analysis to find out the significant differences between Ukraine and Hungary in terms of access to the Internet and device use including smartphones, computers and tablets. Based on my findings, I concluded that Hungary is more developed in terms of the significant parameters of the digital economy and society than Ukraine, but even Hungary is an emerging digital nation. Considering the high growth rate of Internet, tablet and smartphone penetration in both countries, I expect faster progress in the development of the digital economy and society in Hungary and Ukraine.

Keywords: digital economy, digital society, DESI, Internet, device usage, Hungary, Ukraine, cross country comparison

1. INTRODUCTION

With an increasing number of people doing a lot of things online and live their life in the virtual world, it is sure that now we live in the Digital Age in which Internet plays a vital role. Growth of Information and Communications Technology (ICT) use has increased significantly over the past three decades (Chavanne, Schinella, Marquet, Frangi & Le Masson, 2015).

The digital society and economy, which is still developing, are totally different from the traditional models. The sharing economy phenomenon is not a temporary trend anymore and has the potential to drastically change competition across the globe (Parente, Geleilate & Rong, 2017).

Internet use also has a favorable effect on both financial development and trade openness. Although increased ICT use might cause higher energy use, Salahuddin, Alam & Ozturk (2016) found that OECD countries can boost their Internet usage without being significantly concerned about its environmental consequences.

Tapscott & Williams (2006) identified four basic principles of the Internet-centric economy as follows: openness, peering, sharing, and acting globally. Internet has a serious impact even on our well-being in four areas. It changes time use patterns, creates new activities, facilitates access to information, and acts as powerful communication tool (Castellacci & Tveito, 2017).

High penetration of Internet, and high rate of digital device usage are the prerequisites of the digital economy and society. Hungary is still an emerging country in terms of digital development.

The main objectives of this paper are

- 1) to analyze the status of digital economy and society in Hungary,
- 2) to compare it with Ukraine and
- 3) to make conclusions regarding the future development tendencies.

2. METHODOLOGY

In order to analyze the status of digital economy and society in Hungary, I used secondary data provided by the European Commission (EC, 2017) and the Consumer Barometer with Google (CB, 2017a). First, I have investigated the Digital Economy and Society Index (DESI), which is an online tool to measure the progress of EU Member States towards a digital economy and society. It is a composite index measuring progress in digital through five components. *Connectivity* component includes fixed broadband, mobile broadband, broadband speed and prices. *Human Capital* component measures basic skills and Internet use, advanced skills and development. *Use of Internet* is made up of citizens' use of content as well as communication and online transactions. The *Integration of Digital Technology* is a component in which business digitisation and eCommerce are measured. *Digital Public Services* contains eGovernment (EC, 2017).

The Consumer Barometer is a very powerful tool to help you understand how people use the Internet across the world. "Data in the Consumer Barometer is pulled from two sources - the core Consumer Barometer questionnaire, which is focused on the adult online population, and Connected Consumer Study, which seeks to enumerate the total adult population and is used to weight the Consumer Barometer results" – says the Consumer Barometer about the methodology (CB, 2017a).

3. ANALYSIS OF DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY

DESI scores range from 0 to 1, the higher the score the better the country performance is. Table 1 shows that the Digital Economy and Society Index in Hungary in 2017 scored 0.46 out of 1.00, which is a slight improvement from 0.43 points in 2016.

Table 1 DESI scores Source: EC (2017)

	Hungary		Cluster	EU
	rank	score	score	score
DESI 2017	21	0.46	0.41	0.52
DESI 2016 ¹	20	0.43	0.38	0.49

Hungary ranks only 21st after Slovakia and before Cyprus in DESI 2017 out of the 28 EU Member States, sliding back one position in the ranking compared to the previous year. (Figure 1). Therefore, Hungary belongs to the cluster of low performing countries. The best performing country in this ranking is Denmark (DK), followed by Finland (FI), Sweden (SE) and the Netherlands (NL). At the other extreme, the worst performing countries are Romania (RO), Bulgaria (BG) and Greece (EL)

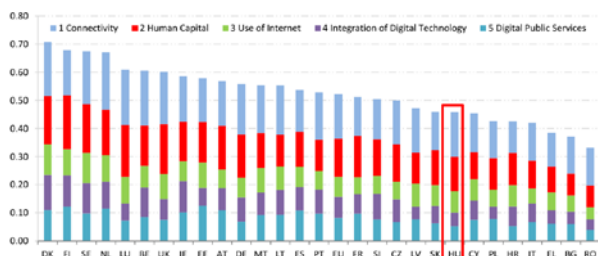


Figure 1. DESI 2017 country ranking Source: EC (2017)

As far as the DESI components concerned, use of Internet is outperform the EU average, and connectivity is in sync with it, however, human capital score is much worse, not to mention integration of digital technology and digital public services, where there is a significant gap between EU and Hungary (Figure 2).

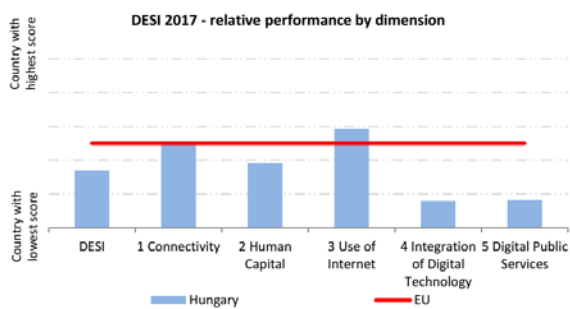


Figure 2. DESI components in Hungary Source: EC (2017)

It is worth investigating the reasons behind the differences in relative performance by dimensions of DESI. As far as *connectivity* concerned, there is an increase

(0.64 in 2017 from 0.60 in 2016), which is chiefly caused by the progress in the take-up and coverage of fast broadband technologies (Table 2.)

Table 2. Connectivity scores Source: EC (2017)

1 Connectivity	Hungary		Cluster	EU
	rank	score	score	score
DESI 2017	14	0.64	0.53	0.63
DESI 2016	16	0.60	0.46	0.59

Hungary ranks 14th in this component, compared to 16th in 2016. Hungary has made progress both in the supply and the demand side. Fast broadband coverage increased to 81% from 78%. The Hungarian government launched two initiatives to increase demand. Primary, a preferential VAT rate is applied to broadband subscriptions in 2017. Secondly, the government created a "digital welfare basic tariff" for non-users. Consequently, a basic broadband package (fixed or mobile) with a 10-15% price discount is available from 2017. 95% of homes in Hungary can now have access to fixed broadband services. 4G coverage is also very high (92%) but mobile broadband penetration is still quite low, only 43 subscriptions per 100 people, which was even lower in the previous period (34 subscriptions per 100 people). This is because mobile broadband prices are significantly higher than in the rest of Europe (Figure 3).



Figure 3 mobile broadband prices on handsets, Hungary Source: EC (2016)

As for *Human Capital* component of DESI, Hungary ranks 18th among EU countries slightly below the EU average. Its position in the ranking remained unchanged but progressed 0.05 point in a year time (Table 3.). The country shows a diverse picture in digital skills as only slightly more than the half of the population have at least basic digital skills (51%), whereas ICT specialists represent slightly higher share of the labor force than in EU (3,6% compared to 3.5% in the EU).

Table 3. Human Capital scores Source: EC (2017)

2 Human Capital	Hungary		Cluster	EU
	rank	score	score	score
DESI 2017	18	0.49	0.40	0.55
DESI 2016	18	0.44	0.38	0.53

It's a significant improvement that the number of internet users has been gone up to 78% from 72%.

Telecommunication plays a fundamental role in the family lives of the Hungarian Internet users who are convinced that the more telecommunication device a family uses, the better informed it is. Hungarian users are doing a lot of things on the Internet outstripping the EU average on the use of the internet. Internet makes it easier to get along in life (eNet, 2015). The most popular device in Hungary is the mobile phone including basic mobile phones and smartphones, followed by TV. 96% of the population use mobile phones currently, and 93% have TV. The use of multiple screens (two or three) is on the increase in Hungary. The ratio of STEM (Science, Technology and Mathematics) graduates per 1000 individuals aged 20-29 is quite low (11/1000). In response, the Hungarian Government implemented a new Digital Competences Strategy to increase the ratio of STEM graduates and to address lifelong learning.

The *use of Internet* is the best performing component of DESI in which Hungary scores above the European average (Table 4). On the one hand, Hungarian Internet users are very active in reading news (88% of the individuals who used the Internet in the last 3 months) but they also like using social networks (83%) and making video calls (54%). The use of social networks is the highest here in Europe, outperforming the EU average by 20%. On the other hand, Internet users in Hungary are less engaged in online banking and shopping and only 8% pay for Video on Demand (VOD) services, which is significantly lower than the EU average (21%). It is also unfavorable that the number of online banking users dropped by 2% in a year.

Table 4. Use of Internet scores Source: EC (2017)

3 Use of Internet	Hungary		Cluster score	EU score
	rank	score		
DESI 2017	12	0.52	0.39	0.48
DESI 2016	11	0.51	0.37	0.45

Integration of digital technology by businesses is the biggest problem in Hungary as Hungarian firms should better exploit the possibilities offered by online business, social media and cloud-based applications. With 0.52 points, on the Integration of Digital Technology by businesses, Hungary's ranks 24th, significantly below the EU average (Table 5.). However, Hungary progressed in all indicators and advanced three ranks compared with 2016. Only 13% of enterprises use social media (11% in 2015), 8% send eInvoices (6% in 2015), 8% use cloud services (6% in 2015), 12% of SMEs sell online (10% in 2015) and even less 4.5% sell online cross-border. nevertheless, the e-Commerce turnover went up to 7.6% from 7.0%. The Hungarian government launched two initiatives to boost integration of digital technology by business.

Table 5. Integration of digital technology Source: EC (2017)

4 Integration of Digital Technology	Hungary		Cluster score	EU score
	rank	score		
DESI 2017	24	0.24	0.27	0.37
DESI 2016	27	0.21	0.25	0.35

The objective of Modern Businesses Programme is to raise awareness, whereas the Programme called "Support of business digital developments" will offer grants and loan financing opportunities.

Digital public services are one of the most challenging areas of the digital economy and society in Hungary where there is room for improvement. With 0.35 points Hungary ranks only 27th on this dimension (Table 6.)

Table 6. Digital Public Services scores Source: EC (2017)

5 Digital Public Services	Hungary		Cluster score	EU score
	rank	score		
DESI 2017	27	0.35	0.43	0.55
DESI 2016	24	0.33	0.42	0.51

Hungary ranks only 23rd on the pre-filled forms, which is the re-use of information across administrations to make life easier for citizens and even worse, 25th on the online service completion. However, the ratio of eGovernment users in Hungary (30%) is not too low considering the low service level of online public service. It is favorable that Nemeslaki, Aranyossy & Sasvári (2016) found high-level of on-line voting intent amongst young Hungarian internet users and that perception of on-line voting would enhance voting desire. Open data is also an issue, where Hungary performed significantly worse - dropped by 7% - compared with the previous year.

All things considered, DESI of Hungary scores above the EU average in the use of internet and is somewhat below the average on connectivity and human capital. Still there are two serious areas to improve: the integration of digital technology by businesses and digital public services. Hungary surpasses the European average in the obtainability and take-up of fast broadband as well as in the use of social networks.

4. CROSS COUNTRY ANALYSIS OF HUNGARY AND UKRAINE

After investigating the status of digital economy and society in Hungary, I decided to examine thoroughly the components of DESI by using Consumer Barometer Graph Builder. To make this investigation more interesting, I performed cross country analysis to find out the significant differences between Ukraine and Hungary. Unfortunately, as Ukraine is not a EU member state, Ukraine is not included in DESI. However, Consumer Barometer contains data of Ukraine, too.

81% of Hungarians use the internet as of 2017, which is 1% drop compared with the previous year. However, there was a leap in the percentage of people who access the internet from 73% in 2015 to 82% in 2016. Although the number of Internet users in Ukraine is growing rapidly and steadily, it is still significantly lower (66%) than it was in Hungary five years ago (Figure 4.)

As far as the device use concerned, the mostly used device is the mobile phone in Hungary (96%), while the television in Ukraine. It can be concluded that almost everyone has got a mobile phone and/or a TV set in both countries. The computer, smartphone and tablet penetration are significantly higher in Hungary and the same applies to other digital devices such as digital devices to save or record TV programs, digital devices to stream Internet-content on

TV screen, MP3 players, wearable digital devices and eReaders (Figure 5).

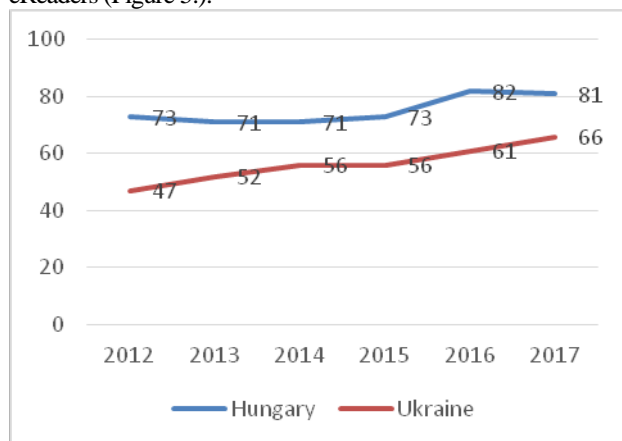


Figure 4. Percentage of people who access the Internet. Source: CB (2017b)

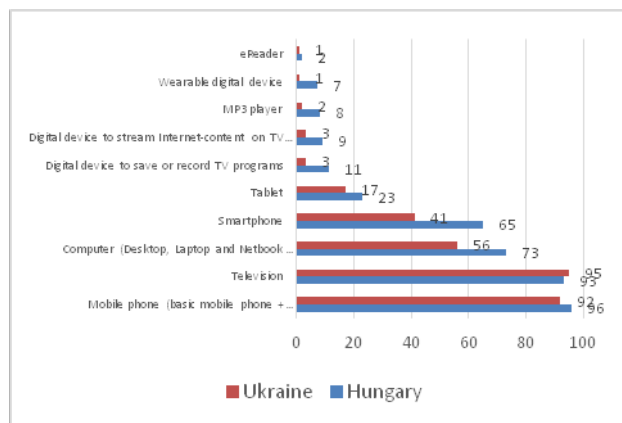


Figure 5. Percentage of people who use a specific device. Source: CB (2017c)

Currently, 73% of Hungarians use a computer. This is almost the same percentage as of last year. It must be highlighted that there has been a 9% increase in the number of computer users in the last three years as several tasks on the Internet can still be done most effectively by computers. In Ukraine, the number of computer users is slowly increasing, but the usage rate (56%) is still significantly lower than in Hungary (Figure 6).

In Hungary, computers are mainly used for using search engines (72%), visiting social networks (59%) and watching online videos (55%), followed by looking up product information (33%). Playing games on computers (15%) and purchasing product/services (18%) was found to be the least typical activities (Figure 7). Hungary outperformed Ukraine in all but one activities. Playing games in computers is slightly more typical in Ukraine (16%), however there are huge differences in other activities. In Hungary 24% more people look for product information using computers than in Ukraine. The second noticeable difference between the two countries is the search engine use, which is 19% lower in Ukraine. Social networking and online shopping are significantly higher in Hungary. In Ukraine, only 8% of people use a computer for purchasing products and services (Figure 7). Therefore, it can be concluded that eCommerce is still in the birth phase in Ukraine.

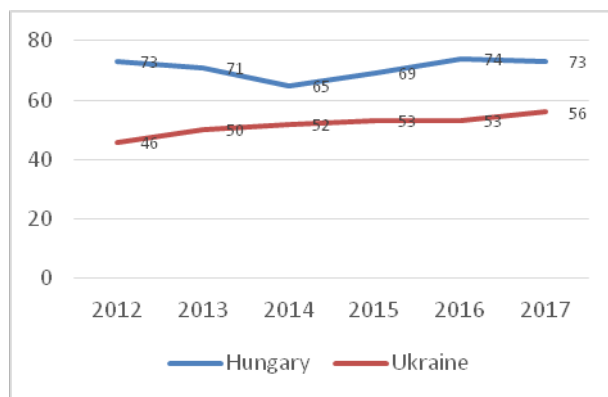


Figure 6. Percentage of people who use a computer. Source: CB (2017a)

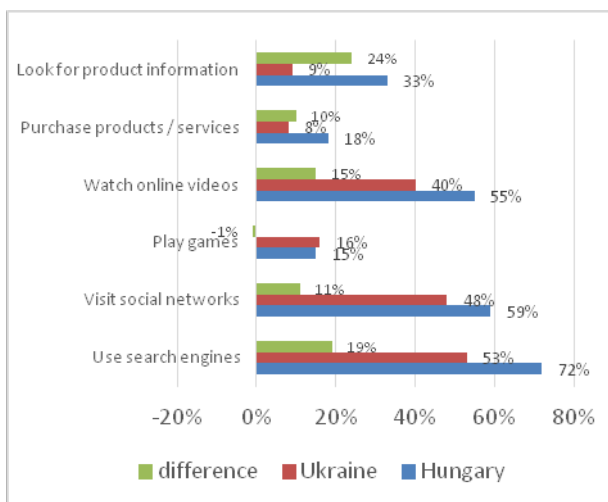


Figure 7. Percentage of people who use a computer for a specific task. Source: CB (2017d)

The dynamic proliferation of smartphones seems to be unstoppable in Hungary and in Ukraine, too (Figure 8). 65% of Hungarian use a smartphone now, but there was a jump in the percentage from 50% in 2015 to 61% in 2016. 96% of the Hungarians use mobile phone (basic or smart). In Ukraine, the ratio of the smartphone users is 41% and it is growing steadily year by year. Interestingly, it was only 7% five years ago, so the growth is very strong.

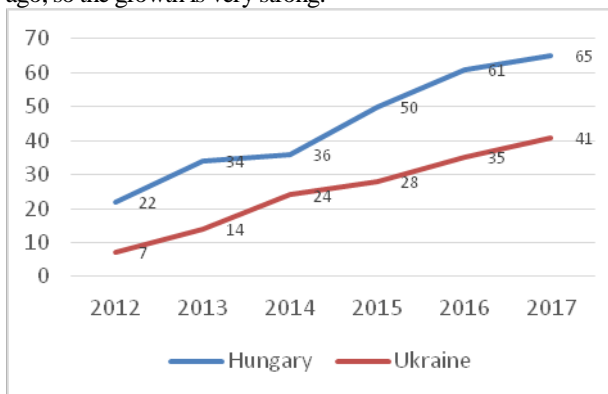


Figure 8. Percentage of people who use a smartphone. Source: CB (2017a)

Smartphones have become integral part of the lives of the users in Hungary. Two third of the users never turn off

these gadgets, and the majority keep their phones with them all night. Smartphone users are also very active in app consumption, they are mostly interested in free apps, as two thirds of them never download apps for money. The most popular apps are maps and navigation (69%). Apps used for communications (62%), gaming (61%) and social media (58%) have also proved to be indispensable. Most people (77%) usually have been using a smartphone for more than 12 months; while 12% have been using it for less than 6 months. 90% of the users access to the internet through Wi-Fi on their smartphones (CB, 2017).

As far as smartphone functions concerned, in both countries smartphones are mostly used for setting alarm clock, taking photos/videos and telling the time (Figure 9.) Listening to music, checking weather and checking news are also popular daily life activities of smartphone users. It is interesting that significantly higher number of people use their smartphones for reading books and magazines in Ukraine than in Hungary. In general, higher percentage of the population use smartphones for checking news, managing diary and appointments, listening to music and tracking health, diet and activity level in Ukraine. However, Hungarians prefer checking weather, maps and travel information on smartphones.

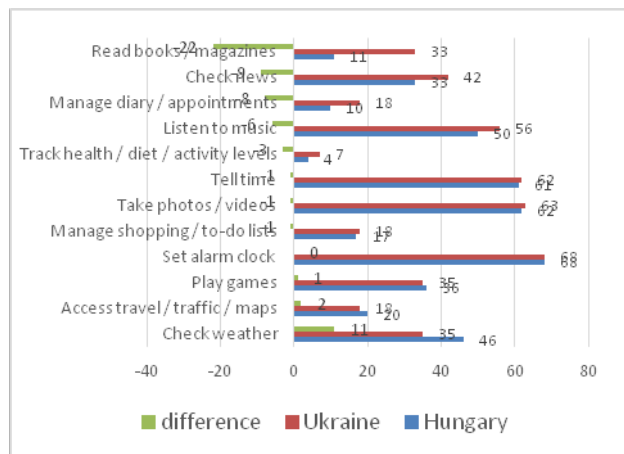


Figure 9. For what daily life activities do people use their smartphone? Source: CB (2017e)

The use of tablets is also increasing in both countries. Five years ago, the tablet penetration was insignificant in Hungary and in Ukraine, now the percentage of people using a tablet is 23% in Hungary and 17% in Ukraine. It is also interesting that there has been a boom in the number of tablet users in both countries lately. In Hungary, the number of users doubled in just two years from 2014 to 2016, while in Ukraine there was a 6% increase last year.

The most popular online activities users doing on their tablets at least weekly are: use searching engines (18%), checking emails (15%), visiting social networks (14%) and watching online videos (14%), followed by looking up product information (8%), looking up maps and directions (6%), listening to music (6%). Playing games (3%) and purchasing products/services (1%) are the least typical activities on a tablet (CB, 2016)

As far as multi-screening concerned, percentage of people who do not use any connected device is only 17% in Hungary, which is significantly lower than 34% in Ukraine.

The percentage of people using four, five or more digital devices is also significantly higher in Hungary, so this country has to potential to be a multi-screen country in the near future if this trend continues. On the contrary, Ukraine is in the very early stage of the evolution into a multiscreen nation (Figure 11).

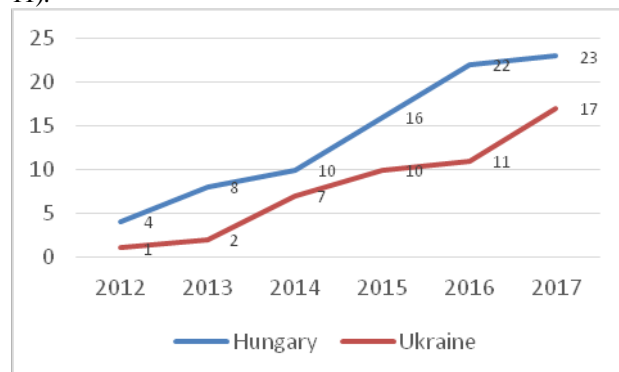


Figure 10. Percentage of people who use a tablet Source: CB (2017a)

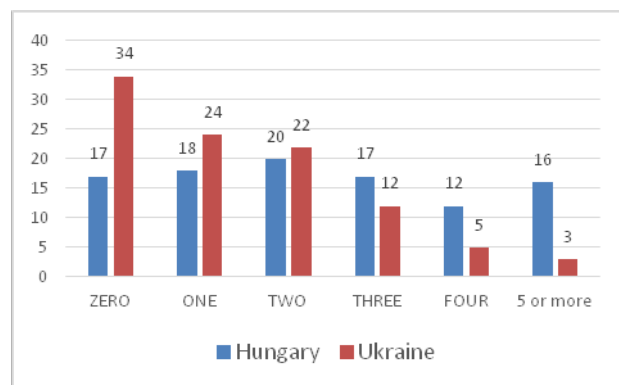


Figure 11. Percentage of people using the given number of connected devices. Source: CB (2017f)

5. CONCLUSIONS AND OUTLOOK

Based on the above findings it can be concluded that Hungary is more developed in terms of the significant parameters of the digital economy and society than Ukraine. However, compared to other European countries, even Hungary is underdeveloped, emerging country, where the digital society is a bit stronger than the digital economy. Based on my findings, I am convinced that the golden era of Internet related devices will continue as more and more Hungarians and Ukrainians will use such devices and love them more than ever. My findings also support the idea that the DESI index of Hungary is expected to grow further, and Hungary will be soon catching up with the EU average. Considering the high growth rate of Internet, tablet and smartphone penetration in Ukraine, I came to the conclusion that Ukraine will also make significant progress towards a digital society and economy.

In Hungary, the analysis of DESI components justified that both Internet and device usage are on the rise, especially demand for smartphones and broadband mobile services are getting stronger. The use of social networks in Hungary is the highest in Europe and expected to remain unchanged. However, the integration of digital technology by businesses is still a major concern. Internet banking, online shopping and the use of digital public services are the weakest areas that are offering the most opportunities for further development.

Given the obvious similarities and discrepancies, the

results of the analysis of the digital development path of Hungary can be used as an input for the digital strategy development in Ukraine.

References

1. Castellacci, F., & Tveito, V. (2017) Internet use and well-being: A survey and a theoretical framework, In *Research Policy*, ISSN 0048-7333, <https://doi.org/10.1016/j.respol.2017.11.007>.
2. CB (2017a) Consumer Barometer with Google <https://www.consumerbarometer.com/en/about/>
3. CB (2017b): Trended Data <https://www.consumerbarometer.com/en/trending/?countryCode=HU&category=TRN-NOFILTER-ALL> (Hungary) and <https://www.consumerbarometer.com/en/trending/?countryCode=UA&category=TRN-NOFILTER-ALL> (Ukraine)
4. CB (2017c): Which devices do people use? <https://www.consumerbarometer.com/en/graph-builder/?question=M1&filter=country:hungary,ukraine>
5. CB (2017d): What online activities do people do on their computers at least weekly? <https://www.consumerbarometer.com/en/graph-builder/?question=M7b3&filter=country:ukraine,hungary>
6. CB (2017e): For what daily life activities do people use their smartphone? <https://www.consumerbarometer.com/en/graph-builder/?question=W8&filter=country:ukraine,hungary>
7. CB (2017f): How many connected devices do people use? <https://www.consumerbarometer.com/en/graph-builder/?question=M3&filter=country:ukraine,hungary>
8. Chavanne, X., Schinella S., Marquet D., Frangi JP, Le Masson S. (2015) Electricity Consumption of telecommunication equipment to achieve a telemeting 2015; 137:273–81
9. EC (2016) Mobile Broadband Prices. Prices as of February 2016, Final Report, A study prepared for the European Commission, DG Communications Networks, Van Dijk Management Consultants, ISBN 978-92-79-59294-2
10. EC (2017) European Commission Digital Economy and Society Index 2017 - Hungary <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>
11. eNet (2015a) Internet in Hungary: (Dis)Connecting Families? <http://www.enet.hu/news/internet-in-hungary-disconnecting-families/?lang=en>
12. eNet (2015b) Two thirds of Hungarian Internet users have smartphones, eNET Survey, December 2015,
13. Nemeslaki, A., Aranyossy, M., & Sasvári, P. (2016). Could on-line voting boost desire to vote? – Technology acceptance perceptions of young Hungarian citizens. *Government Information Quarterly*, 33(4), 705-714. doi:10.1016/j.giq.2016.11.003
14. Parente, R. C., Geleilate, J. G., & Rong, K. (2017). The Sharing Economy Globalization Phenomenon: A Research Agenda. *Journal of International Management*. doi:10.1016/j.intman.2017.10.001
15. Salahuddin, M., Alam, K., & Ozturk, I. (2016). The effects of Internet usage and economic growth on CO2 emissions in OECD countries: A panel investigation. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 62, 1226-1235. doi:10.1016/j.rser.2016.04.018
16. Tapscott, D., & Williams, A. (2006). *Wikinomics: How mass collaboration changes everything*. London: *Penguin Books*

Received 19.10.2017

Бібліографічні описи / Библиографические описания / Bibliographic descriptions

Цифрова економіка та суспільство в Угорщині / Szabolcs Nagy/ Вісник НТУ “Харківський політехнічний інститут” (економічні науки). – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 174-179 . Бібліогр. 16 назв. – ISSN 2519-4461.

Цифровая экономика и общество в Венгрии / Szabolcs Nagy/ Вестник НТУ “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 46(1267).- С. 174-179 . Бібліогр.: 16 названий. – ISSN 2519-4461.

Digital Economy and Society in Hungary / Szabolcs Nagy/ Bulletin of NTU "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences). – Kharkiv.: NTU "KhPI". - 2017. - № 46(1267).- P. 174-179 . Bibliogr.: 16 names. – ISSN 2519-4461.

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Szabolcs Nagy, associative professor, University of Miskolc, Faculty of Economics, Institute of Marketing and Tourism; 3515 Miskolc-Egyetemváros, Hungary, +3646/565-111/17-30, nagy.szabolcs@uni-miskolc.hu

ЗМІСТ

Н. В. ШЕПЕЛЄВА, Л. П. СКОТНІКОВА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МЕБЛЕВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	3
І. А. ЮР'ЄВА, В. А. ВАКУЛЮК, М. О. ПАРХОМЕНКО БІЗНЕС-ЕТИКА ТРУДОВИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК НАПРЯМОК ПСИХОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ	9
В. О. АЛЕКСАНДРОВА ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС – ПРОЦЕСІВ	14
П. Г. ПЕРЕРВА МАРКЕТИНГОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	18
М. О. ПОПОВ, Н. М. ДЬЯКОВА, Н. Д. СЕВАСТ'ЯНОВА ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА МИЛА В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ.....	24
І. Е. ХАУСТОВА АДАПТИВНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРІЄПРИАТИЕМ В КРИЗИСНИХ УСЛОВИЯХ.....	28
Н. М. ШМАТЬКО АРХІТЕКТУРНО-КОМПЕТЕНТНІСТНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ВЕЛИКОМАСШТАБНИХ ЕКОНОМІКО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ.....	32
Т. С. ШОВКОПЛЯС СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА УМОВИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ.....	39
О. П. КОСЕНКО ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	43
В. В. ВІНОГРАДОВ ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ І КЛАСІФІКАЦІЇ ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	49
Р. Ф. СМОЛОВИК ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС-КУЛЬТУРЫ, СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	54
І. О. ГЕРАЩЕНКО, С. В. СОРОКІНА, А. А. ПІРКІНА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
Ю. В. ЖАДАН ОСОБЛИВОСТІ ЯКІСНОГО ТА КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ.....	63
М. І. ПОГОРЄЛОВ, Д. Є. СІРОМ'ЯТНИКОВ, О. В. СІРОМ'ЯТНИКОВА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	68
Т. О. КОБЄЛЄВА, Т. І. КРАВЦОВА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ	73
П. Г. ПЕРЕРВА ІННОВАЦІЙНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА - АНТИКРИЗОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	78
Н. Ю. МАРДУС, О. О. ФАЛЬЧЕНКО, С. В. БРІК ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ.....	83

Т. О. ПОГОРЕЛОВА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	87
О.М.КІТЧЕНКО, С. Е. КУЧІНА АНАЛІЗ МЕТОДІВ ПРОСУВАННЯ ІМІДЖУ БРЕНДУ	91
А. С. КОЛЕСНІЧЕНКО ОРГАНІЗАЦІО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ	95
Л. С. ЛАРКА ОБГРУНТУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	100
А. В. МАНОЙЛЕНКО, Т. А. ЖАДАН, М. АННАЕВ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ И УТОЧНЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ	104
О. В. МЕЛЕНЬ, О. В. ПОЛТАВЕЦЬ ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ, УПРАВЛІННЯ	109
О.І. ЧАЙКОВА, П.В. ВАКЕРІН МОЖЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕДЖАЙЛ – УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСУ В МІЖНАРОДНИХ ІНЖИНІРИНГОВИХ КОМПАНІЯХ.....	115
С.П.СУДАРКИНА ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА РАННИХ СТАДИЯХ ПРОЕКТИРОВАНИЯ.....	121
Н.Є.МОВМИГА, І.О. МЄЗЄНЦЕВА, І.М.ЛЮБЧЕНКО ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ЯК АСПЕКТ ОПТИМІЗАЦІЇ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ	127
Д. В. ГРИБИНЮК, А.С. КОЛЕСНІЧЕНКО КРИТЕРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ НІ(С)БО І МСФЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.....	132
Р. Г. МАЙСТРО, К. С. ДЕМКІВ ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ.....	136
А. І. ЯКОВЛЄВ, О. С. ГРУДАЧОВА, Я. М. ТУРБАЄВСЬКИЙ СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ НАУКОЄМНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	142
Л.В. КУЗЬМЕНКО ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	146
Д. Ю. КРАМСЬКОЇ МЕТОДИ І ФОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	150
М. І. ПИСАРЕВСЬКИЙ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЩОДО ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ	158
В. А. КУЧИНСЬКИЙ СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ.....	166
С.М. ПОГОРЕЛОВ, І.М. ПОГОРЕЛОВ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ Й ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ІННОВАЦІЙ	170
SZABOLCS NAGY DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY – A CROSS COUNTRY COMPARISON OF HUNGARY AND UKRAINE.....	174

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

НТУ

«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Збірник наукових праць

№ 46 (1267) 2017

Наукові редактори

д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,

к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорелов

Науково-технічний редактор

к-д. екон. наук, проф. С.М. Погорелов

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 28.11.2017 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. № 1319. 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