

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

ВІСНИК

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

(економічні науки)

№ 15 (1291) 2018

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2018

Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2018. – № 15 (1291). – 151 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. Дмитрієнко, 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. Яковлєв, 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.; Шімф Карін, д-р екон. наук, проф.; Верес Шамоші Маріан д-р екон. наук, проф.; Ю.О. Дорошенко д-р екон. наук, проф.*

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

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

Протокол № 3 від 30 березня 2018 р.

© НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2018

ЗМІСТ

КОЛЕСНИКОВА В. А., СПАЩАНСЬКИЙ Ю.Р., ФЕДОРОВ А. О. <i>Використання міри близькості в задачі розподілу виробничої програми на основі коефіцієнтів подібності Дейка, Отіаї</i>	3
КУЛИК А. М., КОРЕЦЬКА О. В. <i>Економічна сутність поняття інвестиційної привабливості</i>	7
ПОГОРЕЛОВ М. І., МИРГОРОД Г. В. <i>Модель бестарифної системи оплати праці в аналізі організації заробітної плати на підприємствах</i>	12
ГРИЦЕНКО Н. В. <i>Корпоративна культура як елемент системи управління персоналом</i>	17
СМОЛОВИК Р. Ф., ЛИННИК О.І., БОНДАРЕНКО О.М. <i>Особливості адаптивного управління в умовах допоміжного виробництва</i>	21
ЧУПИР О.М., БУРЛАКА Є.О. <i>Дослідження сутності поняття «Управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту»</i>	26
ЗАРУБА В. Я. , ПАРФЕНТЕНКО І. А. <i>Моделювання реклами нового споживчого товару довгострокового використання</i>	31
ЗАЯЦ О.В. <i>Бізнес-процеси матеріально-технічного постачання як об'єкт контролінгу</i>	37
ВАСИЛЬЦОВА С. О. <i>Патентно-ліцензійна політика як чинник інноваційної активності підприємства</i>	45
БРІК С.В. <i>Готельний бізнес: особливості фінансового обліку та внутрішнього контролю доходів та витрат</i>	49
ПЕРЕРВА П.Г., МАРЧУК Л.С. <i>Інтелектуальний потенціал як економічна категорія</i>	53
ШМАТЬКО Н. М. <i>Використання креативності в інноваційному процесі організації</i>	64
ПОГОРЕЛЕНКО Н.П. <i>Парадигма організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи України</i>	70
ПАНТЕЛЄЄВ М.С. <i>Види і функції міжнародних економічних відносин та міжнародного підприємництва</i>	84
ПЕРЕРВА П.Г., НАГІ САБОЛЬЧ, КОБЕЛЕВА Т.А. <i>Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності</i>	89
ПОБЕРЕЖНА Н. М. <i>Консолідована фінансова Звітність банків України: нормативно-методологічні особливості складання</i>	95
ПОГОРЕЛОВА Т. О. <i>Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві</i>	101
ПОБЕРЕЖНИЙ Р. О. <i>Державне регулювання та підтримка інноваційної діяльності</i>	105

ПРОКОПЕНКО О.В., КОРНАТОВСКИЙ Р. <i>Теоретико-методичний підхід до оцінки ефективності ринково-орієнтованої стратегічної діяльності промислових підприємств</i>	110
ПОГОРЕЛОВ І.М. <i>Методологічні засади з проведення аналізу грошових потоків</i>	115
ВЕРБИЦЬКА В.І. <i>До проблеми підвищення заробітної плати в Україні</i>	121
ПОГОРЕЛОВ С.М. <i>Методика оцінки рівня організації праці менеджерів</i>	125
ХОРОШИЛОВА І.О. <i>Вплив змін в оподаткуванні на діяльність підприємств в Україні</i>	129
ЮР'ЄВА І. А. , ЛУХТУРА М.І. <i>Вимоги до системи управління підприємством, обумовлені концепцією його економічної безпеки в інформаційно-комунікаційному просторі</i>	133
ПЕРЕРВА П. Г., КРАВЧУК А. В. <i>Ефективність як економічна категорія</i>	137
ЛОКТИОНОВА О.С. <i>Визначення цінової усталеності інноваційних товарів на ринку</i>	144

УДК 658.012.102

В. А. КОЛЕСНИКОВА, Ю. Р. СПАЩАНСЬКИЙ, А. О. ФЕДОРОВ**ВИКОРИСТАННЯ МІРИ БЛИЗЬКОСТІ В ЗАДАЧІ РОЗПОДІЛУ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТІВ ПОДІБНОСТІ ДЕЙКА, ОТІАІ**

Раніше вважалося, що конструктивно-технологічні особливості окремих виробів можна не брати до уваги при розподіленні виробничої програми за плановими періодами (у задачі об'ємно-календарного планування). Автори запропонували увести міри близькості між виробами на основі коефіцієнтів подібності Дейка і Отіаі, коли використовували специфічні особливості багатоваріантного виробництва. Міри близькості відповідають аксиоматичі Фреше. Автори запропонували модель розподілення виробничої програми багатоваріантного виробництва за плановими періодами і на конкретному прикладі довели її ефективність.

Ключові слова: міри близькості, коефіцієнти подібності Дейка та Отіаі.

В. А. КОЛЕСНИКОВА, Ю. Р. СПАЩАНСКИЙ, А. О. ФЕДОРОВ**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕРЫ БЛИЗОСТИ В ЗАДАЧЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПОДОБИЯ ДЕЙКА, ОТИАИ**

Ранее считалось, что конструктивно-технологические особенности отдельных изделий можно не принимать во внимание при распределении производственной программы по плановым периодам (в задаче объемно-календарного планирования). Используя специфические особенности многовариантного производства, авторы предложили ввести меры близости между изделиями на основе коэффициентов подобия Дейка и Отиаи. Меры близости удовлетворяют аксиоматике Фреше. Авторы предложили модель распределения производственной программы многовариантного производства по плановым периодам и на конкретном примере показали ее эффективность.

Ключевые слова: меры близости, коэффициенты подобия Дейка и Отиаи.

V. A KOLESNIKOVA, Y. R. SPASHCHANSKIY, A. O. FEDOROV**USING MEASURES OF PROXIMITY IN THE PROBLEM OF DISTRIBUTION OF THE PRODUCTION PROGRAM BASED ON THE SIMILARITY COEFFICIENTS OF DAKE AND OTIAI**

Earlier it was considered that constructive and technological features of separate products can not be taken into account during the distribution of the production program according to planned periods (according to the aim of manufacturing resource planning). Using the specific features of multivariate production, the authors proposed to introduce measures of proximity between products based on the similarity coefficients of Dake and Otiai. The proximity measures fulfil the Frechet axiomatics. The authors proposed a model for the distribution of a production program for multivariate production according to planned periods and demonstrated its efficiency by a specific example.

Keywords: proximity measures, similarity coefficients of Dake and Otiai.

Постановка проблеми. Одним із можливих шляхів підвищення ефективності велико чисельного варіантного виробництва є концентрація виготовлення конструктивно та технологічно близьких виробів (сімейства) в окремі планові періоди.

Мета статті. Якщо тривалість виробничого циклу виготовлення виробу менше планового періоду, то конструктивно-технологічні особливості виготовлення окремих виробів можна не приймати до уваги, так же, як і у задачі формування виробничої програми (портфеля замовлень) [1]. Це твердження хибне, що і покажемо на прикладі велико чисельного номенклатурного виробництва.

Використовуючи запропоновані в [3,4] міри близькості на основі коефіцієнтів схожості Дейка і Отіаі порівняти результати розрахунків розподілу виробничої програми по плановим періодам. Деякі коефіцієнти схожості при класифікації об'єктів різної природи наведені [2].

Основна частина. З маркетингових позицій для задоволення якомога більшої кількості споживачів підприємство повинно випускати якомога більшу кількість типорозмірів та модифікацій виробів. З позиції виробництва це веде до ускладнення як самого виробництва, так і до ускладнення його організації, що в кінці кінців приведе до здорожчання кожного виробу. Виникає задача нівелювати ці протиріччя.

Великочисельне номенклатурне виробництво (приладобудування та ін.) характеризується специфічними особливостями: при виготовленні окремих виробів невеликими партіями використовуються одні і ті ж деталі і технологічні операції. Комплекси робіт за окремими виробами не є ні повторенням один одного, ні цілком відмінними, а мають як деяку подібність, так і індивідуальну відмінність, що формально можна записати [2]:

$$\begin{aligned} X_i \cap X_j &\neq \emptyset; \quad i, j = \overline{1, n} \quad i \neq j \\ X_i &\not\subset X_j; \quad i \neq j; \quad |X_i| = |X_j| \\ X_i &= \{q_{ij}\}; \quad q_{ij} \in \{0, 1\}; \quad i = \overline{1, m} \end{aligned} \quad (1)$$

Де X_i, X_j — множина деталей і технологічних операцій, необхідних для виготовлення i -го і j -го виробів.

Ми розглядається загальний випадок, коли

$$|X_i| \neq |X_j| \quad (2)$$

З точки зору максимальної спеціалізації виробництва в кожному плановому періоді

передбачається, що оптимальним буде варіант, де в якості критерію буде мінімізуватися функція:

$$\sum_k f^k \rightarrow \min, (3)$$

де f^k - кількість найменувань виробів, що заплановані до випуску в k -му періоді (при $f^k = I$ має місце масове виробництво).

Така постановка задачі не зовсім коректна, бо можна отримати множину розподілів з мінімальною кількістю виробів в кожному періоді, але вироби, що увійшли в один і той же період можуть значно відрізнятися детальним та технологічним складом. Такий розподіл не буде сприяти підвищенню ефективності промислового виробництва.

З другого боку максимальна спеціалізація виробництва передбачає мінімізацію числа детальних та технологічних процесів, що використовуються

$$\sum_k \sum_{\substack{i,j=1,n \\ i \neq j}} d_{ij}^k \rightarrow \min (4)$$

де d_{ij} – міра близькості між виробами, що увійшли в k -й період; p – кількість детальних та технологічних характеристик, порівнюємих в k -му періоді виробів.

Критеріальні умови (3) і (4) не суперечливі, не суперечливі. В загальному випадку існує множина варіантів розподілу виробничої програми по плановим періодам, що задовольняють таким вимогам. Тому із множини розподілів, що задовольняють (3) необхідно вибрати рішення, що задовольняють (4) та не

суперечать деяким обмеженням: 1) дотримання договірних термінів поставки окремих виробів; 2) сумарна трудомісткість виробів, що випускаються в кожному періоді повинна бути пропорційною його тривалості.

$$\frac{\sum_k W_i^k Z_i^k}{t^k} = \text{const} (5)$$

Де W_i^k – трудомісткість i -того виробу, запланованого до випуску у k -му періоді;

Z_i^k – кількість виробів запланованих до випуску;

t^k – тривалість k -го періоду.

Концентрація конструктивно і технологічно однорідних виробів в окремі планові періоди сприяє підвищенню спеціалізації виробництва, завдяки зменшенню кількості деталей та технологічних процесів, що використовуються. Це, в свою чергу, поліпшить економічні показники діяльності, бо зменшиться кількість переналадок та зменшиться кількість планово-облікових одиниць у кожному періоді. Таким чином можна зменшити протиріччя між маркетологами та виробниками

Отримані результати. Розглянемо гіпотетичний приклад розподілу виконання 6 виробів по 2 періодам (по 3 в кожному періоді), наведений в таблиці 1.

Таблиця 1 – Детальна та технологічна характеристика виробів

Вироби/ характеристики	Д ₁	Д ₂	Д ₃	Д ₄	Д ₅	Д ₆	Д ₇	Д ₈	Д ₉	Д ₁₀	Д ₁₁	Д ₁₂	Д ₁₃	Д ₁₄	Д ₁₅
А		1			1	1			1	1	1	1		1	1
В	1		1	1			1	1			1		1		
С	1	1		1		1		1		1		1			
Д	1		1	1	1		1		1		1		1	1	1
К	1	1	1	1	1	1	1		1				1	1	
Л		1						1		1	1	1	1		1

Пояснення до таблиці 1: Якщо деталь Д₂ є складовою частиною виробу А, то стоїть одиничка на перетині виробу А і Д₂.

Розрахуємо міри близькості між виробами за формулою на основі коефіцієнту близькості Дейка:

$$d_{ij} = 1 - \frac{2 * |x_i \cap x_j|}{2 * |x_i \cup x_j| + |x_i \cup x_j| \cap x_j} (3)$$

$$d_{ij} = 1 - \frac{|x_i \cap x_j|^2}{\sqrt{x_i * x_j}}$$

Та міри близькості між виробами за формулою на основі коефіцієнту близькості Отіаї. Розрахунок мір близькості зведемо в таблиці 2 і 3.

Таблиця 2 – Міри близькості між заданими виробами на основі коефіцієнта подібності Дейка

Вироби	A	B	C	D	K	L
A	0	0,95	0,75	0,73	0,73	0,64
B		0	0,8\0,82	0,5	0,68	0,8
C			0	0,91	0,78	0,64
D				0	0,43	0,85
K					0	0,91
L						0

Таблиця 3 – Міри близькості між заданими виробами на основі коефіцієнта подібності Отіаї

Вироби	A	B	C	D	K	L
A	0	0,98	0,75	0,72	0,72	0,6
B		0	0,82	0,49	0,49	0,82
C			0	0,94	0,67	0,67
D				0	0,09	0,87
K					0	0,94
L						0

Всього кількість варіантів розподілу виробничої програми із 6 виробів по 2 періодам по 3 вироби в кожному періоді (сполучень із 6 елементів по 3) можна розрахувати по формулі (5):

$$C_n^t = \frac{n!}{t!(n-t)!}, \quad (5)$$

Їх загальна кількість буде дорівнювати 20, а так як в нашому випадку нема прив'язки конкретного виробу до періоду, то таких варіантів буде всього 10, що відображено в табл.4.

Таблиця – 4 Можливі варіанти розподілу виконання 6 виробів по 3 періодам без повтору.

Таблиця 4.1.- Сума за коефіцієнтом Дейка.

1-й період		2-й період	$\sum \sum$ Дейка
ABC	+	DKL	4,31
ABD		CKL	4,13
ABK		CDL	4,41
ABL		CDK	4,56
ACD		BLK	4,35
ACK		BDL	3,91
ACL		BDK	3,12
ADK		BCL	3,67
ADL		BCK	3,98
AKL		BCD	4,06

Таблиця 4.2.-Сума за коефіцієнтом Отіаї.

1-й період		2-й період	$\sum \sum$ Отіаї
ABC	+	DKL	4,51
ABD		CKL	3,65
ABK		CDL	4,39
ABL		CDK	4,01
ACD		BLK	4,38
ACK		BDL	3,71
ACL		BDK	3,24
ADK		BCL	3,58
ADL		BCK	3,87
AKL		BCD	3,93

Висновки. Проведені розрахунки показали, що задовольняє критерію (4) один і той же варіант розподілу виробів з використанням міри близькості як на основі коефіцієнтів схожості Дейка, так і на основі коефіцієнтів схожості Отіаї: ACL – BDK.

Варіант ACL – BDK розподілу виробів з використанням міри близькості дозволяє підвищити поточну спеціалізацію виробництва, зменшуючи кількість планово-облікових одиниць в кожному періоді(в першому періоді необхідно виготовляти 11 різноманітних деталей чи використовувати технологічних операцій, у інших періодах потрібно 13 різноманітних деталей чи технологічних операцій). Інші варіанти дають більшу кількість планово-облікових одиниць в кожному періоді (наприклад варіант ADL-CDK потребує контролювати відповідно 15 та 14 позицій).

Такий розподіл зменшує навантаження на операційних менеджерів, так як їм потрібно контролювати меншу кількість планово-облікових одиниць.

Не вдаючись в специфіку класифікації об'єктів, що вивчали названі дослідники, можна зробити висновок, що запропоновані ними коефіцієнти схожості тотожні.

Список літератури:

1. Первин Ю. А., Португал В. М., Семенов А. І. *Планування малосерійного виробництва в АСУП*. Москва.: Наука, 1973. – 455 с.
2. Боннер Р.Е. *Деякі методи класифікації*. – В кн. Автоматический анализ сложных изображений. Москва.: Мир, 1969. – 273 с.
3. Салига В. І., Федоров А.О. *Модель поточної спеціалізації у задачі розподілення квартальної програми*. «Електротехнічна промисловість», вик. 8 (454), 1977. с. 23-25.
4. Федоров, А.О., Лопухін Ю.В., Скобліков А.Ю. // *Завдання метрики у задачах класифікації об'єктів різної природи АСУ приладів автоматики* : всеукр. міжвед. науч.-техн. сб. – Харків. : Изд-во ХНУРЕ, 2010. – Вик. 151. – С. 96–100

References(transliterated) :

1. Pervin J.A., Portygal V.M., Semenov A.I. "Planyvannja maloserijnogo vurobnutstva v ASYP. [Planning small-scale production] Moscow.:Nayka,1973.-455 p
2. Bonner R.E. *Nekotorue metodu klasifikatsii*. [Some classification methods]- V kn. Avtomaticheskij analiz sloznych izobrazhenij. Moscow: Mir,1969.-273 p.
3. Saluga V.I., Fedorov A.A. *Model potочноi specializacii y zadachi rozpodilennja kvartalnoi programy "Elektrotehnična promuslovist"* [A model of current specialization in the task of distributing a quarterly program. "Electrical engineering industry"] ,vuk, 8(454),1977.p. 23-25.
4. Fedorov A.A., Lopyhin J.V., Skoblikov A.J./*Zavdannja metruku v zadachah klasufikacii ob'ektiv riznoi prurodu* [The task of metrics in the tasks of classification objects of different nature] /ASY I pruladu avtomatuku: vceykr.mezved. naych.-techn.cb.-Xarkov.:Izd-vo HNYRE, 2010-Vuk.151.-p.96-10

Надійшла (received) 10.01.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Колеснікова Вероніка Анатоліївна (Колесникова Вероника Анатолієвна, Kolesnikova Veronika Anatoliivna) – Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», студент; тел. (095)6925214; e-mail: veronika250897@gmail.com

Спащанський Юрій Романович (Спащанский Юрий Романович, Spashchanskiy Yuriy Romanovich) - Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», студент; тел. (099)9342831; e-mail: yura.spa.zzz@gmail.com

Федоров Андрій Олексійович (Федоров Андрей Алексеевич, Fedorov Andriy Aleksijovich)- кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом, тел. (066)6163314

УДК 658:658.8

*А. М. КУЛИК, О. В. КОРЕЦЬКА***ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ**

У статті визначено основну проблематику теоретико-методологічних засад інвестиційної привабливості, розглянуто сутність інвестиційної привабливості підприємства з різних точок зору, виділено основні підходи до визначення змісту досліджуваної категорії. Проаналізовано ряд вітчизняних та зарубіжних методик оцінювання інвестиційної привабливості в рамках фінансового, комплексного, ринкового та вартісного підходів. Визначено основні сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства. Подано авторське узагальнення поглядів вчених поняття «інвестиційна привабливість» розглядається як узагальнена характеристика переваг та недоліків об'єкта інвестування, яка дозволяє потенційним інвесторам зробити висновки про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт з позиції взаємозв'язку між доходністю та ризиками інвестування.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, вартість підприємства, інвестування, акції, оцінка інвестиційної привабливості підприємства

*А. Н. КУЛИК, О. В. КОРЕЦКАЯ***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

В статье определено основную проблематику теоретико-методологических основ инвестиционной привлекательности, рассмотрены сущность инвестиционной привлекательности предприятия с различных точек зрения, выделены основные подходы к определению содержания исследуемой категории. Проанализирован ряд отечественных и зарубежных методик оценки инвестиционной привлекательности в рамках финансового, комплексного, рыночного и стоимостного подходов. Определены основные сущностные характеристики инвестиционной привлекательности предприятия. Представлено авторское обобщение взглядов ученых понятие «инвестиционная привлекательность» рассматривается как обобщенная характеристика преимуществ и недостатков объекта инвестирования, которая позволяет потенциальным инвесторам сделать выводы о необходимости и целесообразности вложения средств именно в этот объект с позиции взаимосвязи между доходностью и рисками инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, стоимость предприятия, инвестирование, акции, оценка инвестиционной привлекательности предприятия

*А. М. KULYK, O. V. KORETS'KA***THE ECONOMIC ESSENCE OF THE NOTION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS**

The article defines the main problems of the theoretical and methodological foundations of investment attractiveness, examines the essence of the investment attractiveness of the enterprise from various points of view, identifies the main approaches to determining the content of the category under study. A number of domestic and foreign methods for assessing investment attractiveness in the framework of financial, integrated, market and value approaches are analyzed. The main essential characteristics of the company's investment attractiveness are determined. The author's generalization of the views of scientists is presented. The concept of "investment attractiveness" is considered as a generalized characteristic of the advantages and disadvantages of the investment object, which allows potential investors to draw conclusions about the need and appropriateness of investing specifically in this object from the position of the relationship between profitability and investment risks.

Keywords: investment attractiveness, enterprise value, investment, shares, evaluation of the company's investment attractiveness

Вступ. В умовах ринкової економіки важливим для підприємства є наявність інвестицій, трансформованих відповідно до специфіки і потреб підприємства. Обсяг інвестицій, що можуть бути залучені підприємством, залежить від його інвестиційної привабливості. Тому при залученні інвестицій підприємство може використовувати існуючі методи економічного оцінювання своєї інвестиційної привабливості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових досліджень з оцінки інвестиційної привабливості підприємств засновані на використанні або тільки кількісних або тільки якісних факторів і не повністю враховує всю сукупність фінансово-економічних, маркетингових та виробничих характеристик промислових підприємств різних організаційно-правових форм. У відкритій зарубіжній літературі з інвестиційного менеджменту містяться лише теоретичні аспекти організації інвестування і технологій. Практичні методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств провідних західних консультативних фірм та

інвестиційних компаній вважаються комерційною таємницею, широкому колу наукової громадськості не доступні і не адаптовані до українських економічних умов, це й говорить про актуальність вивчення даної проблеми.

Проблемами інвестиційної привабливості підприємства та методами її економічного оцінювання займалися такі вчені, як А.В. Бандурін [1], І.О. Бланк [2], Л.С. Валінурова [3], С.М. Воробйова [4], Г.В. Козаченко [5], Н.І. Лахметкіна [6], Т.В. Майорова [7], О.В. Носова [8], Т.В. Пономаренко [9], О.М. Ястремська [10] та ін. Незважаючи на наявність великої кількості наукових праць із питання оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, означена проблема все ще є актуальною.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення економічної сутності поняття інвестиційної привабливості, розгляд інвестиційної привабливості з позиції інвестора, з'ясування ролі, принципів і підходів до визначення ступеня інвестиційної привабливості.

© А. М. Кулик, О. В. Корецька, 2018

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах загострення ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Отже, інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Перед інвестором завжди стоїть проблема вибору об'єкта інвестування, тобто визначення надійності, інвестиційної привабливості та якості різноманітних фінансових інструментів і підприємств.

З позицій інвестора інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого

дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком.

Сутність цього поняття і, відповідно, методи розрахунку по-різному трактують вітчизняні і зарубіжні вчені. Тому доцільним є наведення порівняльної характеристики існуючих підходів до тлумачення поняття інвестиційна привабливість підприємств. У таблиці 1 наведено тлумачення сутності інвестиційної привабливості різними ученими.

Таблиця 1 – Підходи до визначення сутності інвестиційної привабливості різними авторами

Автор	Джерело	Визначення
А.А. Агеєнко	[11]	Інвестиційна привабливість підприємства залежить від сукупності економічних, організаційних, соціальних, правових і політичних передумов, на основі яких визначається доцільність інвестування у певне підприємство.
І.М. Боярко	[12]	Інвестиційна привабливість підприємства розглядається як якісна характеристика можливості здійснення інвестиційного потенціалу певного підприємства.
О.В. Носова	[8]	Розглядає інвестиційну привабливість як комплексну характеристику підприємства та промислового потенціалу певного регіону, де це підприємство здійснює свою діяльність.
О.В. Пирог	[13]	Під час визначення інвестиційної привабливості підприємства пропонує здійснювати порівняльний аналіз цього підприємства з іншими потенційними об'єктами інвестування.
Г.В. Строкович	[14]	Тлумачить інвестиційну привабливість підприємства з позицій системного аналізу (сукупність чинників, що впливають на фінансово-господарський стан підприємства) та економіко-математичних методів (комплекс показників, що виражають ефективність роботи підприємства).
О.П. Коюда	[15]	Визначає інвестиційну привабливість на основі управлінської і фінансово-господарської діяльності підприємства, а також з позиції можливостей залучення ним інвестицій.
Н.С. Краснокутська	[16]	Оцінює інвестиційну привабливість підприємства на основі комплексу економіко-психологічних характеристик цього підприємства.

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна класифікувати та поєднати у три групи:

- інвестиційна привабливість на основі фінансового аналізу;
- інвестиційна привабливість на основі вкладення грошей в цінні папери;
- інвестиційна привабливість на основі психологічного аспекту.

Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп. Однак це не зменшує актуальності дослідження підходів до визначення поняття інвестиційної привабливості підприємства в розрізі сучасних тенденцій розвитку економіки, переваги та недоліки яких наведені у

таблиці 2.

Таким чином, інвестиційна привабливість – це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншого боку, це сукупність деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.

Якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства

ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства. Визначаючи інвестиційну привабливість як міру ефективності фінансових потоків, для її аналізу необхідна оцінка рівня

рентабельності підприємства. Крім того, інвестиційну привабливість можливо оцінити на підставі порівняльного аналізу, зіставляючи підприємства однієї сфери економічної діяльності, різних сфер економічної діяльності або держави.

Таблиця 2 – Підходи до визначення поняття інвестиційної привабливості

Підходи	Автори	Переваги підходу	Недоліки підходу
1	2	3	4
1. На основі фінансового аналізу			
Являє собою аналіз інвестиційної привабливості підприємства на основі фінансових показників таких як: фінансова стійкість, прибутковість, ліквідність активів та оборотність активів	Бланк І.О. [2]	Зосередження уваги на напрямках інвестування та складових інвестиційної привабливості.	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі.
Розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів	Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств [19]	Такий підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення.	Підходу бракує конкретності та чіткості, що суттєво знижує можливість його застосування практиками.
Це сукупність характеристик фінансово-господарських та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів на основі формалізації оціночних методів	КоюдаВ. О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. [15]	Добре, коли інвестора хвилюють конкретні показники, щоб не тратити кошти та час, оцінюючи психологічний аспект проблеми	Підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми.
Це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних, та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у т.ч. інтегральної оцінки	Мойсеєнко І.П. [20]	Може бути застосований єдиний інтегральний показник	ІПП оцінює вже кінцевий результат від вкладення коштів інвестора, а не є мірилом ефективності такого вкладення.
Інтегрована фінансово-економічна оцінка тієї чи іншої фірми як потенційного об'єкта інвестування	Покропивний С.Ф. [21]	Такий підхід дозволяє оцінити багато аспектів господарської діяльності шляхом розрахунку незначної кількості показників, що дають характеристику поточного стану об'єкта та не потребує значних витрат часу на проведення	Недостовірність інформації при аналізі фінансових показників, їх розрахунку у часі.
2. На основі вкладення грошей в цінні папери			
Досягнення мінімального ризику при вкладенні грошей у цінні папери тільки тих підприємств, які є стабільними та забезпечать отримання високого прибутку	Бочаров В.В. [22]	Вкладення грошей у цінні папери дає змогу інвестору контролювати управлінням на підприємстві, отримувати постійний дохід у формі дивідендів	Українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Це надійність отримання прибутку при вкладанні грошей в цінні папери підприємства	Донцов С.С. [23]	Можливість інвестора брати участь в управлінні підприємством	Цей підхід не враховує майбутніх перспектив розвитку суб'єкта господарювання
3. На основі психологічного аспекту			
Це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором	Нападовська І.В. [21]	Потенційна можливість принести великий прибуток	Підхід не містить зіставлення цілей інвестора з їх можливостями без ризикової реалізації, а також не враховує ступінь готовності інвестора прийняти на себе цей ризик.
Це сукупність економіко-психологічних показників підприємства, що визначають для інвестора можливість одержання максимального прибутку при мінімальному ризику вкладення коштів.	Т.П. Смержанюк, Т.В. Шрам [5]	Потенційна можливість отримання максимального прибутку при мінімальному ризику	Необхідність обробки значного обсягу інформації для одержання бажаної інформації.
Це доцільність вкладення в нього вільних коштів.	Русак Н.А., Русак В.А. [23]	Визначення є найбільш лаконічним	Залишаються незрозумілими критерії визначення зазначеної доцільності.

Велика кількість науковців вважають інвестиційну привабливість інтегральною характеристикою окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.

Отже, проаналізувавши значну кількість трактувань поняття «інвестиційна привабливість», можна визначити, що інвестиційна привабливість – це багаторівнева інтегральна характеристика сукупності економічних, фінансових, виробничих та організаційних аспектів оцінки підприємства, які повинні відповідати вимогам потенційних інвесторів та забезпечує позитивний ефект від вкладень, яка встановлюється у відповідний час і в певному просторі.

Чисельні праці науковців присвячені визначенню загальної інвестиційної привабливості підприємств, але при цьому не завжди повно розкриваються питання щодо якісної оцінки емітованих ними цінних паперів [1, 2]. Разом з цим, багато авторів відзначають тісний зв'язок між техніко-економічними і фінансово-господарськими показниками діяльності підприємства та інвестиційною привабливістю і якістю його цінних паперів [3, 4].

Інвестиційна привабливість цінного паперу для інвестора полягає в очікуванні отримати від

вкладення прийнятний рівень доходності при максимальному зниженні ризиків. В цілому для оцінки ринкової вартості емітента та прогнозування цін на його акції існує два ключових підходи – фундаментальний аналіз та технічний аналіз. У світовій економічній думці існує ряд теорій та моделей, які описують функціонування фондових ринків з позицій ризику і доходності інвестування для визначення справедливої ринкової вартості окремого цінного паперу.

Інвестиційна привабливість акцій для портфельного інвестора представляє собою обґрунтовану імовірнісну діагностику ризику і потенційної прибутковості у середньостроковій (для консервативних інвесторів) та короткостроковій (для агресивних інвесторів) перспективах.

Інвестиційна привабливість цінного паперу для інвестора полягає в очікуванні отримати від вкладення прийнятний рівень доходності при максимальному зниженні ризиків.

Висновки. Таким чином, в результаті узагальнення поглядів вчених поняття «інвестиційна привабливість» розглядається як узагальнена характеристика переваг та недоліків об'єкта інвестування, яка дозволяє потенційним інвесторам зробити висновки про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт з позиції взаємозв'язку між доходністю та ризиками інвестування в цінні папери.

3. *Валинурова Л. С.* Инвестирование : учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клувер, 2010. – 448 с.
4. *Воробьева С. М.* Экспресс-диагностика инвестиционной привлекательности крупной корпорации / С.М. Воробьева // Экономика и управление. – 2007. – № 3 (29). – С. 53-57.
5. *Управління інвестиціями на підприємстві.* / Г.В. Козаченко, О.М. Антіпов, О.М. Ляшенко, Г.І. Дібіс. – К. : Лібра, 2004. –

Список літератури

1. *Бандурин А. В.* Финансовая стратегия корпорации / А.В. Бандурин, В.А. Гуржиев, Р.З. Нургалиев. – М. : АО «Алмаз», 2000. – 89 с.
2. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

- 368 с.
6. *Ляхметкина Н. И.* Инвестиционная стратегия предприятия / Н.И. Ляхметкина. – М. : КНОРУС, 2006. – 184 с.
 7. *Майорова Т. В.* Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
 8. *Носова О. В.* Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (2). – С. 120-126.
 9. *Пономаренко Т. В.* Методология стратегической оценки конкурентоспособности горных компаний: монография // Т.В. Пономаренко. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 225 с.
 10. *Ястремська О.М.* Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія /О.М. Ястремська. – 2-ге вид. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 488 с.
 11. *Агеенко А.А.* Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А.А. Агеенко // Вопросы статистики. – 2003. – № 6. – С. 48.
 12. *Боярко І. М.* Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90–99.
 13. *Пирог О.В.* Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Дніпропетровськ, 2005. – 21 с.
 14. *Строкович Г.В.* Вибір стратегії інвестування підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Харків, 1999. – 20 с.
 15. *Кюда О. П.* Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки. Автореферат дисертації. – Харків, 2003. – 20 с.
 16. *Краснокутська Н. С.* Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі. Автореферат дисертації. – Харків, 2001. – 18 с.
 17. *Ларченко А.П.* Оценка бизнеса. Подходы и методы / А.П. Ларченко. – СПб. : PRTeam, 2008. – 59 с.
 18. *Щербakov В.А.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В.А. Щербakov, Н.А. Щербakova. – М. : Омега-Л, 2006. – 288 с.
 19. *Гридасов В.М.* Вдосконалення системи оцінки інвестиційної привабливості підприємства з точки зору зовнішнього інвестора / В.М. Гридасов, А.І. Кофанова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3(7). – С. 180-184.
 20. *Мойсєнко І.П.* Інвестування / І. П. Мойсєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
 21. *Покропивний С.Ф.* Ефективність інноваційно- інвестиційної діяльності [Текст] : зб. навч.-метод. матеріалів / С. Ф. Покропивний, А. П. Новак; Київський національний економічний ун-т. – К. : [б.в.], 2007. – 184 с.
 22. *Бочаров В.В.* Інвестиції/ В.В. Бочаров - СПб. : 2009. – 384 с.
 23. *Донцов С. С.* Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 32-34.
 24. *Valinurova L.S.* Investirovanie : uchebnik dlya vuzov / L.S. Valinurova, O.B. Kazakova. – М. : Volters Kluver, 2010. – 448 p.
 25. *Vorobeva S.M.* Ekspres-diagnostika investitsionnoy privlekatel'nosti krupnoy korporatsii / S.M. Vorobeva // Ekonomika i upravlenie. – 2007. – # 3 (29). – P. 53-57.
 26. *Upravlinnya Investitsiyami na pidpriemstvi.* / G.V. Kozachenko, O.M. Antipov, O.M. Lyashenko, G.I. DibnIs. – К. : Libra, 2004. – 368 p.
 27. *Lahmetkina N.I.* Investitsionnaya strategiya predpriyatiya / N.I. Lahmetkina. – М. : KNORUS, 2006. – 184 p.
 28. *Mayorova T.V.* Investitsiyina dlyalnist / T.V. Mayorova. – К. : Tsentr uchbovoyoYi lteraturi, 2009. – 472 p.
 29. *Nosova O.V.* Investitsiyina privablivist pldpriEmstva / O.V. Nosova // StrategIchnI prloriteti. – 2007. – # 1 (2). – P. 120-126.
 30. *Ponomarenko T.V.* Metodologiya strategicheskoy otsenki konkurentosposobnosti gorniyh kompaniy: monografiya // T.V. Ponomarenko. – SPb. : Izd-vo Politehn. un-ta, 2011. – 225 p.
 31. *Yastremska O.M.* Investitsiyina dlyalnist promislovih pldpriEmstv: metodologIchnI ta metodichnI zasadi : monografiya /O.M. Yastremska. – 2-ge vid. – H. : VD «ІNZhEK», 2003. – 488 p.
 32. *Ageenko A.A.* Metodologicheskie podhody k otsenke investitsionnoy privlekatel'nosti otrasley ekonomiki regiona i otdelnykh hozyaystvuyushchih sub'ektov / A.A. Ageenko // Voprosy statistiki. – 2003. – # 6. – P. 48.
 33. *Boyarko I. M.* OtsInka InvestitsIynoYi privablivostI sub'EktIv gospodaryuvannya / I. M. Boyarko // AktualnI problemi ekonomIki. – 2008. – # 7. – P. 90–99.
 34. *Pirog O.V.* Naukovo-metodichnI zasadi otsInki I reguluyuvannya InvestitsIynoYi dlyalnostI v promislovomu sektorI reglonu. Avtoreferat disertatsIYi na zdobuttya naukovogo stupenya kandidatu ekonomIchnih nauk. – DnIpropetrovsk, 2005. – 21 p.
 35. *Strokovich G.V.* ViblI strategIYi Investuvannya pldpriEmstv. Avtoreferat disertatsIYi na zdobuttya naukovogo stupenya kandidata ekonomIchnih nauk. – HarkIv, 1999. – 20 p.
 36. *Koyuda O. P.* Investitsiyina privablivist pldpriEmstva v umovah transformatsIYi ekonomIki. Avtoreferat disertatsIYi. – HarkIv, 2003. – 20 p.
 37. *Krasnokutskaya N. S.* MetodichnI aspekti otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pldpriEmstv rozdrIbnoYi torgIvI. Avtoreferat disertatsIYi. – HarkIv, 2001. – 18 p.
 38. *Larchenko A.P.* Otsenka biznesa. Podhody i metody / A.P. Larchenko. – SPb. : PRTeam, 2008. – 59 p.
 39. *Scherbakov V.A.* Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa) / V.A. Scherbakov, N.A. Scherbakova. – М. : Omega-L, 2006. – 288 p.
 40. *Gridasov V.M.* Vdoskonallyennya sistemi otsInki InvestitsIynoYi privablivostI pldpriEmstva z tochki zoru zovniShnogo Investora / V.M. Gridasov, A.I. Kofonova // VIsnik ZaporIzskogo natsIonalnogo unIversitetu. – 2010. – #3(7). – P. 180-184.
 41. *Moyseenko I.P.* Investuvannya / I. P. MoyseEnko. – К. : Znannya, 2006. – 490 p.
 42. *Pokropivnyi S.F.* EfektivnIst InnovatsIyno- InvestitsIynoYi dlyalnostI [Tekst] : zb. navch.-metod. materIalIv / S. F. Pokropivnyi, A. P. Novak; KiYivskiy natsIonalniy ekonomIchniy un-t. – К. : [b.v.], 2007. – 184 p.
 43. *Bocharov V.V.* Investitsii/ V.V. Bocharov - SPb. : 2009. – 384 p.
 44. *Dontsov S.S.* Otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti predpriyatiya posredstvom analiza nadezhnosti ego tsennykh bumag // Finansovyy menedzhment. – 2003. – # 3. – P. 32-34.

References (transliterated)

1. *Bandurin A.V.* Finansovaya strategiya korporatsii / A.V. Bandurin, V.A. Gurzhiev, R.Z. Nurgaliev. – М. : АО «Almaz», 2000. – 89 p.
2. *Blank I.A.* Investitsionnyy menedzhment / I.A. Blank. – К. : Elga-N, Nika-Tsentr, 2001. – 448p.

Надійшла (received) 10.01.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кулик Анна Миколаївна (Кулик Анна Николаевна, Kulyk Anna Mykolayivna) – старший викладач кафедри «Менеджменту та оподаткування», тел. (067) 744-40-78; e-mail: flier81@gmail.com

Корецька Оксана Валеріївна (Корецкая Оксана Валерьевна, Korets'ka Oksana Valeriyivna) – старший викладач кафедри «Менеджменту та оподаткування», тел. (050) 300-13-93; e-mail: o.koretskay@gmail.com

УДК 331.2

*М. І. ПОГОРЕЛОВ, Г. В. МИРГОРОД***МОДЕЛЬ БЕСТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В АНАЛІЗІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Реформування економіки вимагає створення і забезпечення дієвих ринкових механізмів заробітної плати. Для підприємств найбільш перспективною є модель безтарифної системи оплати праці. Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня працівника - найбільш відповідальний момент при введенні безтарифної моделі. Розглянуто чотири найбільш великих етапи розробки і впровадження безтарифної оплати праці на підприємстві. Запропоновано застосування цієї форми оплати праці як альтернативи застарілим моделям організації заробітної плати у комерційних структурах.

Ключові слова: організація заробітної плати, безтарифна система, преміювання, коефіцієнт кваліфікаційного рівня.

*Н. И. ПОГОРЕЛОВ, А. В. МИРГОРОД***МОДЕЛЬ БЕСТАРИФНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В АНАЛИЗЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Реформирование экономики требует создания и обеспечения действенных рыночных механизмов заработной платы. Для предприятий наиболее перспективной является модель безтарифной системы оплаты труда. Определение коэффициента квалификационного уровня сотрудника – наиболее ответственный момент при введении безтарифной модели. Рассмотрено четыре важнейших этапа разработки и внедрения безтарифной оплаты труда на производстве. Предложено использование этой формы оплаты труда как альтернативы устаревшим моделям организации заработной платы в коммерческих структурах.

Ключевые слова: организация заработной платы, безтарифная система оплаты, премирование, коэффициент квалификации.

*М. І. POGORELOV, H. V. MYRHOROD***THE MODEL OF THE NON-TARIFF SYSTEM OF LABOR COMPENSATION WITHIN THE ANALYSIS OF THE REMUNERATION MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE**

Economy reforms require creation and implementation of effective market mechanisms for remuneration. The disadvantages of existing approaches to the organization of salaries and wages have been detected. The most promising model for enterprises is the non-tariff system of labor compensation. The determination of an employee's qualification level index is the most crucial moment when introducing the non-tariff model. Four most important stages of development and implementation of the non-tariff remuneration of labour at the enterprise are introduced: the issuance of an order as for the preparation to the transition to the new model of remuneration, elaboration of the standard regulations of the non-tariff model of salaries and wages, edition of an order as for the final transition to the new model of salaries and wages, and the analysis of the effectiveness of the new remuneration management. This form of remuneration of labour has been suggested for use as an alternative to outdated models of remuneration systems in commercial structures.

Keywords: organization of salaries and wages/remuneration management, non-tariff system, bonuses, qualification level index.

Вступ. В умовах ринкових відносин заробітна плата як форма вартості робочої сили може бути визначена як основна частина обсягу життєвих засобів, який повинен отримати працівник в обмін на свою працю при створенні нової продукції або при виробництві послуги. Цей обсяг життєвих коштів повинен бути прийнятний як для ефективного функціонування виробництва, так і для забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

Таким чином, реформування економіки вимагає створення і забезпечення дієвих ринкових механізмів заробітної плати. Створення в суспільстві таких регуляторів служить найважливішою передумовою формування ефективних моделей організації заробітної плати на підприємствах.

Аналіз стану питання. Організація заробітної плати на підприємствах різних галузей промисловості повинна сприяти ув'язці конкретних показників трудової діяльності працівників з результатами праці всього колективу.

Природно, мова йде про ефективну організацію заробітної плати на кожному підприємстві, а не про продовження порочної практики зрівнялівки між працівниками, яка була притаманна радянській системі господарювання. Однак навіть при найбільшому прагненні до об'єктивності у визначенні результатів праці працівників неможливо уникнути суб'єктивізму, який неодмінно буде присутній на будь-якому підприємстві.

Практика останніх років і результати численних соціологічних досліджень показують: головне, що заважає підвищенню зацікавленості працівників у результатах своєї праці, - низький рівень тарифних ставок і посадових окладів, а також порядок їх встановлення.

Перехід до ринкових відносин надав підприємствам і організаціям різних форм власності і господарювання максимальну самостійність у питаннях оплати праці за умови, що оплата здійснюється за рахунок їх власних коштів без виділення на ці цілі асигнувань з бюджету.

© М. І. Погорелов, Г. В. Миргород, 2018

В результаті, на підприємствах з'явилися поняття: "фонд оплати праці", а також ідентичний йому термін "кошти, що направляються на споживання".

Кошти, що направляються підприємством на споживання, об'єднують грошові та натуральні вилігати, що носять індивідуальний характер. До складу фонду оплати праці включаються нараховані підприємством, установою, організацією суми оплати праці в грошовій і натуральній формах за відпрацьоване і невідпрацьований час, стимулюючі доплати і надбавки, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи та умовами праці, премії й одноразові заохочувальні виплати, а також виплати на харчування, житло, паливо, що носять регулярний характер.

Аналіз основних досягнень, постанов і літератури. Загальновідомо, що правильна організація оплати праці працівників - одна з головних умов ефективної роботи будь-якого підприємства. Але в Україні склалася дивна ситуація з основами організації оплати праці.

Спочатку Декретом КМУ від 31.12.1992 р № 23-92 "Про оплату праці" було передбачено, що в трудовому договорі між власником або уповноваженим ним органом і працівником розмір оплати праці за доручену обсяг роботи при якісному, повному і своєчасному її виконанні може визначатися на безтарифній основі (абзац 9 ст. 5).

Здавалося б, норма, відповідає реаліям того часу, цілком актуальна і в ринкових умовах. Але ось 24.03.1995 р був прийнятий Закон України від 24.03.1995 р № 108/95-ВР "Про оплату праці" (зі змінами та доповненнями, далі - Закон про оплату праці), який встановив, що основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Законом про оплату праці передбачено, що тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників - залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Зрозуміти законодавців складно. Чому вони вирішили повернутися до старої радянської системи з регулювання оплати праці працівників тільки на основі тарифної системи - незрозуміло. Адже ринкова економіка вплинула не тільки на принципи оплати праці, а й на структуру підприємств і види власності в економіці країни. Причислювати в цій ситуації всіх під одну гребінку не можна.

Наявність тарифної системи було зрозуміло при суворій відомчій вертикалі, котра формувалася за галузевим принципом, але навіщо вона комерційним фірмам? Адже і їй зрозуміло, що укладати колективний договір на підприємстві з кількістю працюючих 2-3 чол. безглуздо. А тим більше розробляти

тарифну систему для маленького колективу нарівні з найбільшими підприємствами.

Принципи, закладені тарифної системою, не застосовуватимуться комерційними структурами так само "ефективно", як, наприклад, підприємствами державної форми власності або бюджетними установами.

У зв'язку з цим логічно припустити, що для комерційних структур найбільш перспективна саме модель безтарифної системи оплати праці, що виключає гарантовані тарифні ставки і посадові оклади і використовує принцип пайового розподілу фонду оплати праці між працівниками в залежності від їх кваліфікації та результативності праці. До такого висновку можна прийти ще й тому, що в комерційних фірмах, як правило, один працівник виконує або поєднує кілька посад або професій.

В умовах переходу до ринкових умов господарювання в середині 1990-х ця форма застосовувалася дуже активно і залежала від ряду факторів: кваліфікаційного рівня працівника (від директора до робітника), коефіцієнта трудової участі і фактично відпрацьованого часу.

Сьогодні в Україні на більшості підприємств оплата праці працівників здійснюється відповідно до встановленого ним за штатним розкладом окладом і діючою системою преміювання. Різновидом безтарифної системи оплати праці є, зокрема, контрактна система, але сфера її застосування, згідно з частиною третьою ст. 21 КЗпП України, визначається виключно законами України.

З усього розмаїття існуючих форм і систем оплат праці підприємству потрібно вибрати ту, яка в більшій мірі буде відповідати конкретним умовам виробництва:

- характером продукції, що випускається;
- застосовуваної технології;
- рівнем управління;
- ринку збуту;
- обсягом попиту і т.д.

Слід зазначити, що до сих пір немає достатньо ґрунтовних наукових розробок і рекомендацій по встановленню оптимальних співвідношень в оплаті праці працівників різних категорій і кваліфікаційних груп. Подібні пропорції визначаються, як правило, без глибоких обґрунтувань пропонуємих рішень.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Зупинимося детальніше на безтарифні способах оплати праці.

Ми вже говорили, що законодавство України в даний час вимагає застосування всіма підприємствами, в тому числі і комерційними структурами, тільки тарифної системи оплати праці. Отже, бажання застосувати безтарифну систему оплати праці багато в чому буде залежати від оформлення трудових відносин між працівником (працівниками) і власником підприємства. Найголовніше - дотримати гарантії щодо мінімальної заробітної плати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання.

Суть безтарифної моделі полягає в тому, що всі працівники підприємств і організацій в залежності від їх кваліфікації, посади, професії, значущості виконуваних виробничих функцій діляться на групи. Безтарифна модель організації оплати належить до класу колективних систем оплати праці і представляє одну з її різновидів. При безтарифній моделі організації заробітної плати присвоєння працівнику певного кваліфікаційного рівня не супроводжується паралельним встановленням йому відповідної тарифної ставки, окладу.

При використанні безтарифної системи оплати праці слід відобразити принцип визначення кваліфікаційних рівнів та бальної оцінки трудового внеску працівника. Норми доплат, надбавок і компенсацій власник підприємства встановлює самостійно.

Безтарифна система оплати праці часто ставить заробіток працівника в залежність від кінцевих результатів роботи всього колективу, тому застосування даної системи оплати праці доцільно там, де потрібно створити зацікавленість трудового колективу в кінцевих результатах праці і колективну відповідальність за ці результати. Важливою умовою застосування безтарифної системи оплати праці є наявність трудового колективу, члени якого добре знають один одного і довіряють своїм керівникам. Як правило, це невеликі колективи (бригади) зі стійким складом працівників, включаючи керівників і фахівців.

У найбільш загальному вигляді безтарифний варіант організації заробітної плати можна було б охарактеризувати наступними основними ознаками:

- тісним зв'язком і повною залежністю рівня оплати праці працівника від величини фонду заробітної плати;
- ступенем гарантованості оплати, що базується на присвоєнні кожному працівникові постійних коефіцієнтів;
- постійно здійснюваною "оцінкою заслуг" працівника в трудовому колективі, що виражається в установленому коефіцієнті його трудової участі.

Поняття кваліфікаційного рівня в безтарифній системі передбачає також на додаток до цього ще й певний рівень результативності праці. Причому вимоги до забезпечення цієї результативності повинні бути такими ж високими, як і до знань, вмінню і стажу роботи.

Визначення коефіцієнта кваліфікаційного рівня працівника (K_i) - найбільш відповідальний момент при розробці та введенні безтарифної системи оплати праці. У практиці застосування безтарифної систем оплати праці склалося два основних методичних підходи до визначення коефіцієнтів кваліфікаційного рівня:

- виходячи з співвідношень в оплаті праці, що фактично склалися в період, що передує введенню або уточненню безтарифної системи праці;

- виходячи з співвідношень в оплаті праці, що впливають з діючих умов оплати праці працівників в період, що передує введенню безтарифної системи.

Методичну основу першого підходу становить положення про те, що фактичний рівень кваліфікації працівника найбільш повно відображає не присвоєний йому розряд (або посадова категорія) і не документи про закінчення тих чи інших навчальних закладів і курсів, а заробітна плата. Більш високий заробіток працівника, в порівнянні з іншими, означає, що цей працівник має не тільки необхідними знаннями і умінням, а й вмє дати раду в більш високих результатах праці.

Для кожної групи співвідношення в оплаті праці різної якості встановлюється у вигляді "вилки" з досить широким діапазоном. Мінімальні значення "вилки" відповідають вихідній кваліфікаційній групі, куди входять працівники найнижчою для даного підприємства кваліфікації. Модель безтарифної системи з використанням "вилки" співвідношень в оплаті праці різної якості характеризується наявністю наступних елементів:

- певною кількістю кваліфікаційних груп;
- встановленими діапазонами (інтервалами) значень коефіцієнтів, співвідношень в оплаті, що відображають можливі індивідуальні відмінності в трудовому внеску працівника в межах тієї чи іншої кваліфікаційної групи;
- заданими коефіцієнтами наростання оплати від однієї кваліфікаційної групи до іншої, що відображають, як правило, фактично сформовані співвідношення в оплаті між цими групами, з деяким коректуванням їх за рахунок усунення явно необґрунтованих розмірів заробітків (при цьому можливі чотири типи наростання коефіцієнтів оплати від групи до групи : рівномірний, прогресивне, регресивне, змішане);
- правилами визначення кількісних значень коефіцієнтів по кожній кваліфікаційній групі;
- вибором базового значення коефіцієнта і умовами його коригування (як базове значення може бути взято мінімальну, середню або максимальне значення інтервалу, відповідно до цього розробляються і умови коригування).

Таким чином, безтарифна система оплати праці виключає гарантовані тарифні ставки і посадові оклади і використовує принципи пайової розподілу фонду оплати праці між працівниками в залежності від їх кваліфікації та результативності праці.

Реалізація безтарифної системи дозволяє значно скоротити масштаби і діапазон застосування різного виду премій, доплат і надбавок або відмовитися від них повністю, оскільки досягнення показників, які стимулюються преміями, доплатами і надбавками, можна забезпечити застосуванням "вилки" співвідношень в

оплаті праці різної якості. Це може значно спростити форми і системи оплати праці, зробити їх більш зрозумілими і доступними для працівників. При цій моделі єдиний фонд оплати праці повинен розподілятися між працівниками практично без залишку.

Заслуговує на увагу і метод бестарифної оплати праці, при якому використовується гнучка система оплати праці, а також комплексна оцінка рівня конкурентоспроможності персоналу.

Відмінна риса системи оплати праці цього методу - наявність в структурі заробітної плати трьох частин (ставок):

- трудової;
- особливої (враховує специфічні умови праці);
- особистої (визначальною величиною доплат залежно від стажу роботи на даному підприємстві).

Базовою величиною служить трудова ставка, яка регулює розмір заробітку працівника відповідно до присвоєним йому внутрішньофірмовим розрядом і категорією. Систему трудових ставок можна представити у вигляді таблиці, де 10 стовпців відповідають загальній кількості категорій, а 15 рядків - кількості розрядів. Робочим-повременщикам присвоюються категорії з першої по шосту, службовцям - з третьої по п'яту, фахівцям - з четвертої по сьому, керівникам різних рівнів - з п'ятої по десяту.

Можна умовно позначити чотири найбільш великих етапу розробки і впровадження бестарифної оплати праці на підприємстві.

Перший етап - видання наказу по підприємству про підготовку до переходу на нову модель оплати праці, де викладаються основні причини необхідності перетворення в організації заробітної плати, суть і гідності новообраної системи стимулювання, головні заходи, які необхідно реалізувати, із зазначенням термінів і відповідальних за їх виконання; затверджується склад комісії з проведення підготовчої роботи і т.д.

Другий етап - розробка положень бестарифної моделі заробітної плати на підприємстві, сітки співвідношень в оплаті праці різної якості, інших нормативних документів.

Особливо відповідальна робота - створення сітки співвідношень в оплаті праці різної якості як основи організації даної моделі і доповнюють її суть матеріалів. Від цього багато в чому буде залежати ефективність впроваджуваної моделі, сприйнятливості її до кількості, якості і результатів праці працівників, а значить, до здатності зацікавлювати їх у високопродуктивній праці і повної реалізації на своєму робочому місці інтелектуального і фізичного потенціалу. Досконалість і обґрунтованість сітки в значній мірі визначають повноту реалізації принципу соціальної справедливості при розподілі зароблених коштів між працівниками, надійність їх соціальної захищеності в умовах ринкової економіки.

Вельми відповідальна справа - вибір крайніх співвідношень сітки для визначення розриву між мінімальною і максимальною оплатою праці на підприємстві, а також діапазон "вилок", що впливає на міру диференціації розмірів заробітної плати різних кваліфікаційних груп працівників. Це вимагає зваженого підходу і наукового обґрунтування, від якого буде залежати не тільки дієвість організації оплати праці, а й стан мікроклімату в колективі.

Кожен працівник повинен знати, за які досягнення і упущення в роботі і якою мірою значення його співвідношення Кі можуть збільшитися або зменшитися. Умовами підвищення розміру коефіцієнта, а значить, і заробітку працівника, поряд із зазначеними, можуть бути: застосування передових методів праці; ефективне використання обладнання, оснащення; стаж роботи на даній посаді; допомога і передача досвіду товаришам; раціональне використання робочого часу і т. д. Значення коефіцієнта може знижуватися при порушенні правил техніки безпеки, запізнення на роботу, передчасних відходах з робочого місця і т. д.

Міра підвищення або зниження Кі може заздалегідь нормуватись, регламентуватись у вигляді конкретних шкал (припустимо, за прогн Кі знижується на 0,1 пункт) або встановлюватися безпосередньо в процесі обговорення питання в кожному випадку окремо (за методом середніх експертних оцінок). Як діяти - вирішує колектив. Однак не повинно бути крайнощів. З одного боку, не слід зарегламентувати і заорганізувати цю роботу. Доцільно дати певний простір трудовим колективам, не встановлюючи, як то кажуть, на всі випадки життя нормативи і шкали залежності співвідношень від показників і умов, щоб вони могли самостійно оцінювати значення коефіцієнтів Кі, які зумовлюють розмір заробітної плати кожного працівника. З іншого боку, не можна і спрощувати цю роботу, не використовуючи нормативного оптимуму.

Однак набір критеріїв, показників і умов, за якими визначається фактичний трудовий внесок працівника, не повинен бути великим. Не слід прагнути враховувати при цьому всі, в тому числі недостатньо принципове і другорядне. В іншому випадку і нова бестарифна модель оплати праці, так само, як і діюча раніше тарифна система, буде складною і заплутаною.

Третій етап - видання наказу про перехід на нову модель оплати праці, затвердження розробленого положення з бестарифної системи заробітної плати та сітки співвідношень, складу атестаційної комісії. Четвертий етап - аналізується ефективність організації оплати праці. Через певний час після впровадження моделі (наприклад, через квартал або півріччя) на основі спостережень, обстежень, бесід з працівниками, соціологічних та експертних опитувань доцільно дати попередню оцінку дієвості нововведення в системі організації матеріального

стимулювання. При цьому важливо виявити недоробки і резерви в організації моделі, внести відповідні корективи.

При остаточному нарахуванні заробітку необхідно врахувати інші специфічні особливості підприємства. Це нескладно зробити. До них, зокрема, відносяться робота в нічні зміни, важкі та шкідливі умови праці та ін. Облік нічних змін при розрахунку заробітної плати може бути виражений в перекладі їх в денні зміни в співвідношенні 1: 1,5 або 1: 2. Наприклад, 6 нічних змін при цьому прирівнюються до 9 або 12 денним з відповідною оплатою 9 або 12 робочих змін. Несприятливі умови праці можна враховувати шляхом переведення працівників у вищу кваліфікаційну групу, підвищення значення Кі в діапазоні відповідних "вилкок" співвідношень в оплаті праці різної якості або коригування розрахованого по формулі заробітку шляхом множення його на певний коефіцієнт (1,12; 1,24 і т. п.).

Висновки. Як альтернативу застарілих систем оплати праці ми в цій статті розглянули бестарифну модель оплати праці, яка не є винаходом нового часу. Сучасне становище в економічній і соціальній сфері сприяє застосуванню цієї форми оплати праці.

Бестарифна модель оплати праці дозволяє позбутися від урівненості, подолати протиріччя між інтересами окремого працівника і підприємства в цілому, сприяє розвитку ініціативи, прагненню працівника підвищувати свій кваліфікаційний і освітній рівень.

В умовах бестарифної моделі оплати праці заробіток кожного працівника повністю залежить перш за все від попиту на вироблену підприємством продукцію, її якості і конкурентоспроможності, результатів роботи і фінансового становища трудового колективу. Багато в чому на остаточний заробіток впливає реальний, фактичний трудовий внесок кожного працівника.

Застосовувати цю систему можна для розрахунку заробітної плати як робочих, так і фахівців. При правильній організації, грамотно розробленої системі критеріїв дана система легко сприймається працівниками підприємства, стимулює їх прагнення до високопродуктивної праці.

Список літератури.

1. *Травин В.В., Дятлов В.А.* Менеджмент персонала предприятия. -Москва: Дело, 2000.
2. Декрет КМУ від 31.12.1992 р № 23-92 "Про оплату праці"
3. Закон України про оплату праці.
4. Кодекс законів про працю України.
5. *Солодовник Л.М., Пономаренко П.И.* Экономика производственного предприятия, Учебное пособие, НГУ, Днепропетровск, 2004.
6. "Экспресс анализ законодательных и нормативных актов", №33 (503), 15 августа 2005г. Подписной индекс 40783 [Электронный ресурс]– Режим доступа к журн.: <http://parusconsultant.com>
7. *Перерва П.Г., Мехович С.А., Погорелов М.И., Ларка М.И.* Управління інноваційною діяльністю: Магістерський курс..Частина1. Підручник – Харків: Віровець А.П. «Апостоф», 2011. – 614с.
8. *Перерва П.Г., Мехович С.А., Погорелов М.И., Ларка М.И.* Управління інноваційною діяльністю: Магістерський курс..Частина2. Підручник – Харків: Віровець А.П. «Апостоф», 2011. – 623с
9. *Економіка підприємства / За ред. А.М. Покропівного.* – Київ: Віра-Р, 2000. – 360 с.
10. *Економіка підприємства / За ред. А.В. Шегди.* – Київ: Знання-Прес, 2001. – 335 с.
11. *Глухівська В.В.* Менеджмент: Учеб.для вузов. - Харків, 2011.— 608 с.
12. *Зінченко А.А.* Основи менеджменту: підручник. – Харків, 2010р. – 306с.

References (transliterated):

1. *Travyn V.V., Dyatlov V.A.* Menedzhment personala predpriyatiya. -Moskpw: Delo, 2000.
2. Dekret KМУ vid 31.12.1992 r №23-92 "Pro oplatu pratsi"
3. *Zakon Ukrayiny pro oplatu pratsi.*
4. *Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrayiny.*
5. *Solodovnyk L.M., Ponomarenko P.Y.* Ekonomika proyvodstvennoho predpriyatiya, Uchebnoe posobie, NHU, Dnepropetrovsk, 2004.
6. "Экспресс анализ законодательных и нормативных актов", №33 (503), 15 avhusta 2005h. Podpisnoy indeks 40783 [Elektronnyy resurs]– Rezhym dostupa k zhum.: <http://parusconsultant.com>
7. *Pererva P.H., Mekhovych S.A., Pohoryelov M.I., Larka M.I.* Upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nistyu: Mahisters'kyy kurs..Chastyna1. Pidruchnyk – Kharkiv: Virovets' A.P. «Apostof», 2011. – 614p.
8. *Pererva P.H., Mekhovych S.A., Pohoryelov M.I., Larka M.I.* Upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nistyu: Mahisters'kyy kurs..Chastyna2. Pidruchnyk – Kharkiv: Virovets' A.P. «Apostof», 2011. – 623p.
9. *Ekonomika pidpriyemstva / Za red. A.M. Pokropyvnoho.* – Kyiv: Vira-R, 2000. – 360 p.
10. *Ekonomika pidpriyemstva / Za red. A.V. Shehdy.* – Kyiv: Znannya-Prez, 2001. – 335 p.
11. *Hlukhivs'ka V.V.* Menedzhment: Ucheb.dlya vuzov. - Kharkiv, 2011.— 608 p.
12. *Zinchenko A.A.* Osnovy menedzhmentu: pidruchnyk. – Kharkiv, 2010r. – 306p.

Надійшла (received) 17.01.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов Микола Іванович (Погорелов Николай Иванович, Pogorelov Mukola Ivanovich) – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри Організації виробництва і управління персоналом; тел.: (073) 020 75 39.

Миргород Ганна Вадимівна (Миргород Анна Вадимовна, Murhorod Hanna Vadymivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; (099) 245-77-71, e-mail: ania.mirgorod@gmail.com

Н. В. ГРИЦЕНКО

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Злагоджена корпоративна культура виконує в системі управління важливу мотиваційну і організаційну роль. Розглянуто ефективність корпоративної культури, наскільки вона відповідає поточним цілям і потребам організації. Сформована, з урахуванням специфіки та особливостей виробництва, що корпоративна культура стане дієвим інструментом управління і допоможе в найкоротші терміни досягати стратегічних цілей підприємства. Доведено, що корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства повинна розглядатися як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування.

Ключові слова: корпоративна культура, система управління, управління персоналом, організація, культура організації.

Н. В. ГРИЦЕНКО

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Слаженная корпоративная культура выполняет в системе управления важную мотивационную и организационную роль. Рассмотрена эффективность корпоративной культуры, насколько она соответствует текущим целям и потребностям организации. Сформированная, с учетом специфики и особенностей производства, корпоративная культура станет действенным инструментом управления и поможет в кратчайшие сроки достигать стратегических целей предприятия. Доказано, что корпоративная культура в системе управления персоналом должна рассматриваться как стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все его подразделения и всех работников на общие цели, повышать инициативу персонала, обеспечивать преданность общему делу, облегчать общение.

Ключевые слова: корпоративная культура, система управления, управления персоналом, организация, культура организации.

N. V. GRITSENKO

CORPORATE CULTURE AS AN ELEMENT OF THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM

Zlagozhena corporate culture vikonu in the management system is important for motivating and organizing the role. Rozglyanuto effektivnist corporate culture, masklike vona vidpidido tocznym tsilim i zababam organizatsii. It is formed, due to the hurricanes of the specific nature of the vibrobityva, but the corporate culture is becoming a tool for management and further development of the strategic goals of strategic goals. It has been brought to the conclusion that the corporate culture of the system of management of personnel is guilty of becoming a strategic strategist, that is, permitting people to settle their problems on a regular basis, to increase the number of employees, to prevent misappropriation of money, to solve the problem.

Corporate culture is an element, and a system of personnel management systems. Vona є part of the culture kraïni chi spilnoti, that bagato in chomu formuetsya for rahunok tsinnishnih installations, scho prevaluyut masovi svidomosti. Corporate culture is formed on the basis of the organizational and cultural structure. Vona povnoyu miroju vyznayu syi storazi podprimemstvu: strategiiu tsili, stan produktivnosti praci, anchored goods, vidnoshennya to spozhivachiv ta rival.

Keywords: corporate culture, management system, personnel management, organization, organization culture.

Вступ. Ефективність діяльності організації значною мірою залежить від таких факторів, як виробничі потужності, технології, персонал, фінансові ресурси, потенціал розвитку. Але поряд з цим до значущих факторів відноситься корпоративна культура, тобто сукупність найважливіших положень діяльності організації, обумовлених місією та стратегією розвитку. Така культура дозволяє відрізнити одну організацію від іншої, генерує прихильність цілям організації, зміцнює і направляє відносини працівників.

Корпоративна культура є набором найбільш важливих припущень, які приймаються членами організації і відображаються в заявлених нею цінностях, які є орієнтирами для працівників у їхній поведінці і діях. Ці цінності передаються індивідом через засоби духовного і матеріального внутрішнього організаційного оточення. Зміст корпоративної культури визначається ступенем особистої значимості професійно-трудової діяльності для більшості співробітників. Характер корпоративної культури описується системою ознак, визначених за декількома критеріями: - позитивна корпоративна культура фіксує цінність професійно-трудової діяльності як способу реалізації цінності, її саморозвитку, а також цінність організації; -

негативна корпоративна культура - відображає ситуацію, коли становище на конкретному підприємстві в цілому є позитивним, однак, для окремого співробітника з точки зору його саморозвитку та самореалізації – невідгідним.

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

За сучасних умов економічного розвитку вітчизняні організації зайняті власним виживанням і в порівнянні із зарубіжними організаціями не приділяють потрібної уваги розвитку корпоративної культури. Вся корпоративна культура вітчизняних організацій зводиться переважно до зовнішнього вигляду співробітників, спільних розважальних вечірок, при цьому ігноруючи основні потреби працівників та недостатньо усвідомлюючи важливості створення єдиного корпоративного духу, стилю поведінки, самосвідомості у професійній діяльності співробітників.

Однак, в останні роки управлінські служби не тільки змінили відношення до культури організації, але і зайняли активну позицію у використанні її як

фактору підвищення конкурентоспроможності, адаптивності, ефективності виробництва і управління.

Вітчизняні організації можуть змінити ставлення до своїх працівників, сприймаючи їх не лише як робочу силу, але як звичайних людей зі своїми потребами та бажаннями. І можливо це за рахунок сучасної корпоративної культури, яка впливає як на процес управління персоналом так і на роботу організації в цілому. Так, чим вище рівень корпоративної культури, тим у меншому ступені персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. До того ж, чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність організації.

Практично всі дослідники відзначають важливість культурних чинників для успішної підприємницької діяльності, вказуючи, що корпоративна культура є фактором, що визначає обличчя бізнесу, детермінує всю систему взаємовідносин споживачів і виробників, формує етичні цінності та стереотипи поведінки. Коли говорять про розвиненість корпоративної культури бізнесу в тій чи іншій країні, то зазвичай мають на увазі ступінь цивілізованості бізнесу, його відкритість та інформаційну прозорість, ступінь довіри учасників ринку один до одного. Також береться до уваги рівень правопорушень та корупції, можливість вирішувати конфліктні ситуації за допомогою компромісів і переговорів, а не силовими способами. У сучасному розумінні корпоративна культура - це певний світогляд і розуміння цілей і способів ведення бізнесу, сукупність форм і методів здійснення комерційної діяльності.

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

Науковці розглядають культуру організації та корпоративну культуру в організації, як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати всі підрозділи та окремих співробітників на виконання загальних цілей.

Дослідженням корпоративної культури, як важливого чинника управління персоналом, а отже і ефективним функціонуванням організації в цілому, займалися такі вчені як Алпеева Т.М., Гаєвський Б.А., Давидов Ю.Н., Красовський Ю.Д., Палеха Ю.І, Рей С.А., Едгар Ш.М, Левин К.І, Хаст Г.В.

Теоретичною основою дослідження є наукові праці таких вчених як, Гриценко Н.В. [1], Герчанівська П.Е. [2], Голубева Е.І. [3], Смирнова І.А. [4], Колесніков Г.А. [5], Чмут Т.К., Чайка Г.Л. [6], що досліджують питання корпоративної культури.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій сьогодні у контексті проблем формування ефективної системи управління залишається питання якісної корпоративної культури, яка є елементом системи управління персоналом в організації. Тому **метою** даної статті є теоретичне вивчення питання

фундаментальних змін у системі внутрішнього-організаційного управління..

Викладення основного матеріалу дослідження.

На сьогоднішній день існує велика кількість підходів до трактування поняття “корпоративна культура”, однак майже всі вони є значною мірою альтернативними і переважно являють собою перелік складових елементів, які в сукупності формують корпоративну культуру організації, але не відображають головної мети її існування.

Корпоративна культура може розглядатися як комплекс елементів організації, які вирізняють її серед інших. Вона впливає як на процес управління персоналом, так і на роботу підприємства в цілому. Так, чим вище рівень корпоративної культури, тим у меншому ступені персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. До того ж, чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Важливою складовою дослідження корпоративної культури організації є визначення її структурних елементів, типів, механізму формування та ролі в процесі корпоративного управління.

Корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства повинна розглядатися як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування.

Корпоративна культура, є частиною культури країни чи спільноти, багато в чому формується за рахунок ціннісних установок, що превалюють в масовій свідомості. На основі сталих цінностей формуються стереотипи і правила поведінки, які, в свою чергу, оформляються з плином часу в підприємницькі звичаї і традиції (рис.1).

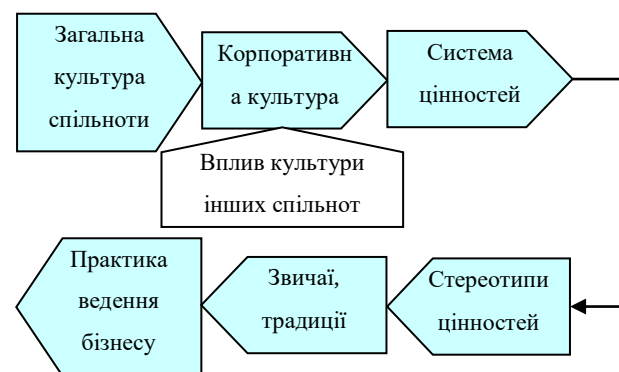


Рис. 1 – Схема формування корпоративної культури

Метою корпоративної культури є формування поведінки персоналу, що сприяє досягненню цілей підприємства. Для досягнення даної мети в процесі управління персоналом підприємства необхідно вирішувати наступні завдання:

- розвиток у персоналу почуття причетності до справ підприємства;
- заохочення залучення персоналу в спільну діяльність на благо підприємства;
- зміцнення стабільності системи соціальних відносин;
- підтримка індивідуальної ініціативи працівників;
- надання допомоги персоналу в досягненні особистого успіху;
- створення атмосфери єдності менеджерів і персоналу у підприємстві;
- делегування відповідальності;
- зміцнення корпоративної родини (вітання персоналу із сімейними святами, подіями і т. д.).

Корпоративна культура є елементом, і інструментом системи управління персоналом. Її ефективність багато в чому залежить від того, наскільки вона відповідає поточним цілям і потребам організації, наскільки швидко вона зможе бути адаптована в разі внутрішніх і зовнішніх форс-мажорних, переломних і кризових ситуацій, коли стиль і методи управління різко змінюються. Корпоративна культура властива будь-якому підприємству, навіть якщо вона створена недавно, оскільки визначається вже тими первинними правилами та вимогами, які встановлюються керівництвом з перших днів діяльності компанії.

Корпоративна культура впливає як на процес управління персоналом, так і на роботу підприємства в цілому. Чим вище рівень корпоративної культури, тим у меншому ступені персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. До того ж, чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Корпоративна культура у системі управління персоналом підприємства розглядається як стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Корпоративна культура регламентує поведінку людини і дає можливість прогнозувати її реакції в критичних ситуаціях.

Корпоративна культура формується на базі організаційної культури. Вона повною мірою пояснює усі складові управління організації: стратегію цілі, стан продуктивності праці, якості товарів, відношення до споживачів та конкурентів. Необхідно усвідомити, що основу корпоративної культури становить система цінностей, які поділяє більшість співробітників організації. У цю систему включені матеріальні, естетичні, духовні та соціальні цінності, які і визначають як принципи виконання посадових обов'язків, так і норми поведінки, спілкування і взаємодії між співробітниками організації. Система цінностей організації є ідеологічною складовою виробничого процесу, що забезпечує природну потребу людини в значущості і важливості його трудової діяльності.

Організація може формувати і змінювати свою корпоративну культуру двома способами:

Перший спосіб - перетворюючи й демонструючи необхідні норми, цінності й принципи. Тобто може реалізовуватися через публічні заяви, виступи й особистий приклад, що свідчать про послідовний інтерес керівництва до первинних цінностей. Якщо щоденні дії менеджерів в організації відповідають цінностям, що заявлені ними, то це, безумовно, сприяє розвитку культури і її вдосконаленню. Керівники можуть відкрито виступати із заявами в засобах масової інформації і на спеціальних зборах, розкриваючи встановлені цінності. Останні не повинні бути секретом компанії або організації.

Другий спосіб - формуючи й змінюючи «вторинні» ознаки культури (деталі реального життя в організації). Даний спосіб припускає можливість через маніпулювання зовнішніми атрибутами культури організації впливати на базові припущення. У рамках цього способу відбувається створення й вироблення зразків поведінки, введення крок за кроком умов взаємодії людей.

Гармонійно сформована корпоративна культура, що враховує як потреби роботодавця, так і потреби співробітників, це не тільки один з дієвих чинників нематеріальної мотивації, але і позитивний імідж компанії серед потенційних претендентів вакансій, клієнтів і ділових партнерів. І навпаки, якщо в цьому плані є проблеми, вони проявлять себе за такими ознаками, як:

- відсутність зацікавленості та ініціативи, апатія співробітників;
- формальний підхід до виконання трудової функції, посадових обов'язків;
- низький рівень як особистої, так і колективної відповідальності за результати своєї діяльності;
- відсутність командного духу, згуртованості, як результат - високий рівень конфліктних ситуацій, інтриг;
- висока плинність кадрів, відсутність інтересу до роботодавця з боку висококваліфікованих кандидатів на наявні вакансії;
- погіршення ділового іміджу і репутації компанії.

Всі ці ознаки, як кожен окремо, так і в сукупності, ускладнюють досягнення стратегічних цілей організації і сприяють зниженню її капіталізації та прибутку. Тому важливо не пускати на самотій розвиток корпоративної культури організації, вчасно побачити і виправити наявні проблеми.

Розвитку корпоративної структури сприяють такі фактори, як:

- встановлення в організації високих стандартів і обов'язковий контроль їх виконання;
- грамотна робота із засобами масової інформації, у тому числі внутріорганізаційними;
- гласність щодо досягнення навіть маленьких перемог для моральної підтримки працівників;

- обов'язкова винагорода тих, хто вносить важливий внесок у досягнення прогнозованого майбутнього, і покарання тих, хто цього не робить;

- підтримка лідера з даром передбачення майбутнього.

Показником ефективності змін є наступні параметри культури організації:

- підтримка і заохочення творчої активності, новаторства співробітників.

- відстеження динаміки розвитку галузі для вибору оптимального темпу і ритму змін власної організації.

- формування кредо фірми (місія організації, мета діяльності, основні принципи, стиль роботи, зобов'язання по відношенню до клієнтів, акціонерам, партнерам, персоналу, суспільству).

Висновки. Виходячи з вище наведеного можемо стверджувати, що для сталого розвитку в організації необхідно створення відповідної концепції формування корпоративної культури організації. Важливою умовою такого розвитку є науково обгрунтоване розроблення основних принципів, що визначають її базові вихідні засади. В умовах забезпечення економічного і соціального розвитку розроблення принципів корпоративної культури обумовлене важливістю її впливу на діяльність підприємства. Принципи корпоративної культури повинні відповідати критеріям стабільного та ефективного розвитку підприємства.

Корпоративна культура має бути тим, переважно невидимим, фактором діяльності організації, що живить усі процеси та з'єднує воедино всі елементи і механізми менеджменту, забезпечуючи при цьому раціональність та гармонію дій. Корпоративна культура підприємства справляє вплив на працівників при введенні та соціалізації їх в організації, але вона має діяти і в напрямку спрямування їх на розвиток, на професійне навчання, підвищення якості своєї робочої сили. Вона повинна бути спрямована таким чином, щоб працівники організації вбачали в своєму розвитку розвиток та підвищення ефективності діяльності підприємства, щоб у них формувались переконання, цінності, схильності до навчання та розвитку.

Впровадження та дотримання принципів корпоративної культури дозволить зробити її могутнім інструментом управління персоналом, забезпечить цілісність організації, створить сприятливі умови для управління підприємством та сприятиме стабільному розвитку корпоративної культури.

Таким чином, корпоративна культура організації це сукупність прийнятих на даному підприємстві норм і правил поведінки по відношенню до клієнтів і партнерів, а також культура міжособистих стосунків на підприємстві і саме від неї залежить ефективність діяльності організації, стан міжособистісних стосунків в ній та сформований імідж.

Отже, корпоративна культура у системі управління організацією має розглядатися як стратегічний інструмент, що дає змогу орієнтувати усі його підрозділи та усіх працівників на загальні цілі, підвищувати ініціативу персоналу, забезпечувати відданість загальній справі, полегшувати спілкування. Чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Список літератури.

1. Гриценко Н.В. Діяльність менеджера в сфері управління людськими ресурсами / Н.В.Гриценко // Збірник наукових праць УкрДУЗТ, Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків: «УкрДУЗТ» 2016. - №54 - С. 345-349.
2. Герчанівська П.Е. Культура управління: навч. посібник / П.Е. Герчанівська // ІОЦ Вид. «Політехніка». Київ. 2005. – 152с.
3. Голубева Е.І. Корпоративная культура: екологія усередині компанії / Е.І. Голубева // наук. журнал ELLE бизнес. Одеса. 2002. №5, - С. 45-51.
4. Смирнова И.А. Корпоративная культура организации. Психолого-акмеологические основы формирования и развития / И.А. Смирнова // КДУ - Москва, 2013. - 194с.
5. Колесніков Г.А. Концепція сучасної організаційної культури управління виробничих підприємств. / Г.А. Колесніков //Збірник наукових праць: Луцьк. ВІЕМ. 1997. - С.68-74.
6. Чмут Т.К. Етика ділового спілкування / Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка // Навчальний посібник – 3-те вид., стер. –К.: Вікар, 2003. - С. 140-148.

References (transliterated):

1. Gritsenko N.V. The activity of the manager in the field of human resources management / N.V.Gritsenko // Collection of scientific works of UkrDUZT, Bulletin of economy of transport and industry. - Kharkiv: UkrDUZT, - 2016. - No54 - pp. 345-349.
2. Gertschanivska P.E. Culture management: teach. manual / P.E. Gerchanivska // IOTs View. "Polytechnic". Kiev. 2005 - 152p.
3. Golubeva E.I. Corporate culture: ecology within the company / E.I. Golubeva // Sciences. ELLE Business Magazine. Odessa, - 2002. No5, - pp. 45-51.
4. Smirnova I.A. Corporate culture of the organization. Psychological-acmeological bases of formation and development / I.A. Smirnov // KSU - Moscow, - 2013. - 194 p.
5. Kolesnikov GA Concept of modern organizational culture of management of industrial enterprise. / G.A. Kolesnikov // Collection of scientific works: Lutsk. VIEEM, - 1997. - pp. 68-74.
6. Chmut T.K. Ethics of business communication / T.K. Chmut, G.L. Chaitka // Textbook - 3rd type., Ster. - Kiev: Vikar, - 2003. - pp. 140-148.

Надійшла (received) 12.02.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Гриценко Наталя Валеріївна (Гриценко Наталья Валериевна, Gritsenko Natalia Valerievna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, бізнесу та управління персоналом на транспорті Українського державного університету залізничного транспорту. (057) 730-19-72, e-mail gritsenkonatal@gmail.com

УДК 658.339.127.3

*Р. Ф. СМОЛОВИК О.І. ЛИННИК, О.М. БОНДАРЕНКО***ОСОБЛИВОСТІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ДОПОМІЖНОГО ВИРОБНИЦТВА**

У статті аналізуються особливості адаптивного управління в умовах допоміжних виробництв, а саме, в умовах інструментального виробництва, яке значно впливає на формування показників якості, конкурентоспроможності не тільки на продукції, що випускається, але й усього підприємства в умовах сучасного ринку. Адаптивне управління аналізується з погляду впливу навколишнього середовища на результати господарської діяльності під впливом інноваційних факторів.

Ключові слова: технологічне оснащення, конкурентоспроможність, адаптація, розвиток, підприємство, зовнішнє оточення.

*Р. Ф. СМОЛОВИК, Е.И. ЛИННИК, А.Н. БОНДАРЕНКО***ОСОБЕННОСТИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ**

В статье анализируются особенности адаптивного управления в условиях вспомогательных производств, а именно, в условиях инструментального производства, которое оказывает значительное влияние на формирование показателей качества, конкурентоспособности не только выпускаемой продукции, но и всего предприятия в условиях современного рынка. Адаптивное управление анализируется с точки зрения влияния окружающей среды на результаты хозяйственной деятельности под воздействием инновационных факторов.

Ключевые слова: технологическое оснащение, конкурентоспособность, адаптация, развитие, предприятие, внешнее окружение.

*R. F. SMOLOVIK, E.I. LINNIK, A.N. BONDARENKO***FEATURES OF ADAPTIVE CONTROL IN THE CONDITIONS OF AUXILIARY PRODUCTION**

The article analyzes the features of adaptive control in the conditions of auxiliary production, namely, under the conditions of tool production, which has a significant influence on the formation of quality indicators, the competitiveness of not only the products produced, but also of the entire enterprise in the conditions of the modern market. Adaptive management is analyzed from the point of view of the influence of the environment on the results of economic activity under the influence of innovative factors. The most difficult and essential is the process of adapting the instrumental production of the enterprise to the conditions of the enterprise itself, its internal transformations and its adaptive reactions to changes in the external environment. In solving these problems, innovative technologies in the manufacture of technological equipment are of great importance. In modern conditions, the aggravation of the complex of internal contradictions of structural, organizational, production, technological, managerial, financial, marketing, and the need for effective adaptation to the changing conditions of the external environment require a purposeful and complex transformation of all production structures of the enterprise, including number and instrumental production.

Keywords: technological equipment, competitiveness, adaptation, development, enterprise, external environment.

Введение. В современных условиях развития рыночных отношений промышленные предприятия вынуждены приспосабливаться к тем инновационным изменениям, которыми обладает его внешнее окружение. Согласно теории традиционного менеджмента на процесс развития предприятия главное влияние оказывают основные факторы его внутреннего окружения. Однако, с точки зрения операционного менеджмента, на развитие предприятия оказывают ситуационные изменения, происходящие в среде его внешнего окружения. В связи с этим возникает необходимость изменения стратегии развития предприятия и ее тактических механизмов. Особое значение приобретает анализ результатов развития в условиях вспомогательных производств.

Постановка проблемы. При реструктуризации машиностроительных предприятий процесс адаптации подразделений вспомогательных производств не всегда имеет соответствующее научное обоснование, проводится, как правило, без должного учета влияния на конечные результаты деятельности предприятия. Особое значение вопросы определения эффективных форм адаптационных преобразований имеют для инструментального производства, которое оказывает непосредственное и возрастающее влияние

на качество продукции и конкурентные преимущества машиностроительного предприятия.

Анализ исследований и публикаций. Анализ и изучение теоретических вопросов адаптивного управления в условиях промышленных предприятий достаточно широко представлено в специальной литературе [1, 2, 3]. Однако, вопросы, относящиеся к применению процессов адаптивного управления в условиях вспомогательных производств, рассмотрены пока недостаточно.

Цель и задачи исследования. Цель статьи – проанализировать и обосновать специфические особенности адаптивного управления в условиях вспомогательных производств и их влияние на формирование показателей, характеризующих эффективность работы предприятия, причем, такая система управления предполагает и значительное улучшение, либо новое формирование инновационной структуры управления, новые методы формирования потоков движения материальных, финансовых ресурсов, готовой продукции, инновационных методов принятия управленческих решений [4, с.180-184].

Результаты исследования. В настоящее время отечественное инструментальное производство находится в кризисном состоянии.

© Р.Ф.Смоловик, Е.И. Линник, А.Н. Бондаренко, 2018

Вследствие сокращения объемов машиностроительного производства резко снизилось изготовление всех видов инструмента, особенно, высокотехнологичных; изношенная более чем на 90% технологическая база инструментальных подразделений не обеспечивает выпуск продукции требуемого качества; слабое развитие аутсорсинга в сфере инструментального производства не позволяет инструментальным подразделениям сконцентрировать усилия на наиболее рентабельных, востребованных процессах производства инструмента.

Инструментальные подразделения машиностроительных предприятий (часто в ущерб качеству) выпускают не только специальный, но и стандартный инструмент, сокращая тем самым объемы работ специализированных инструментальных предприятий, ограничивая их перспективы развития.

Необходимо учитывать, что в решении указанных задач важное значение приобретают инновационные технологии при изготовлении технологической оснастки. Они обладают уникальными свойствами, обеспечивающими снижение затрат общественного труда как живого, так и прошлого. Данные свойства позволяют обеспечивать экономический эффект у изготовителей технологического

оснащения даже при появлении более инновационных процессов [5, с. 271-275].

Отечественные производители все более вытесняются из зоны рынка инструментального производства, импорт стандартного инструмента превышает экспорт, при этом специалисты отмечают его низкое качество.

В связи с этим важное значение приобретает «адаптация» – процесс приспособления внутреннего содержания системы к внешним условиям. Вместе с тем любая адаптация есть и результат, т. е. конкретный исторический этап приспособительного процесса. В эволюционной теории выделяют два пути адаптационных преобразований: развитие без изменения уровня организации и изменение уровня организации, которые периодически сменяют друг друга.

В любом случае адаптация предполагает наличие трансформационных процессов, обеспечивающих перевод организации в состояние, отвечающее условиям внешней среды.

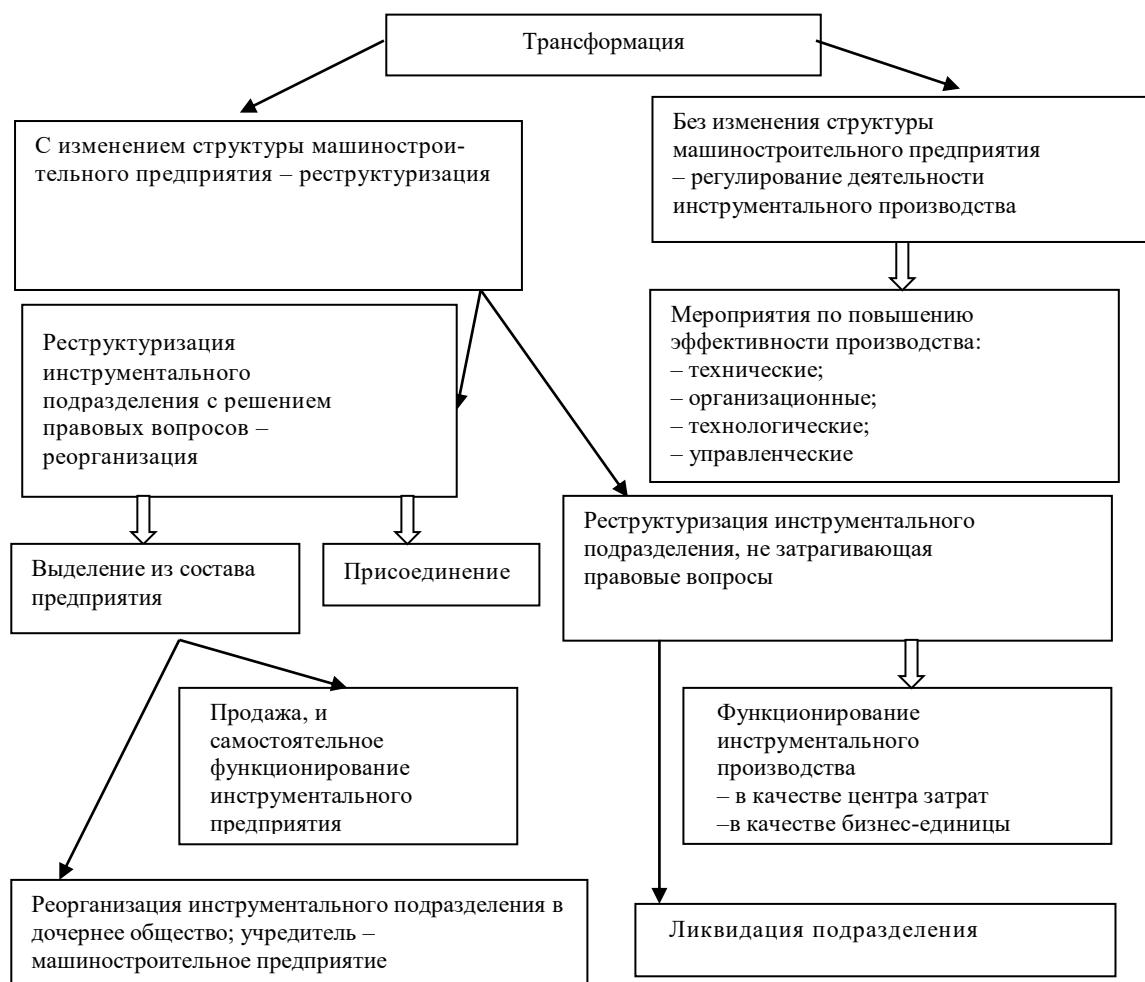


Рис. 1 – Варианты адаптационных преобразований инструментального производства машиностроительного предприятия

В экономических словарях трансформация трактуется как преобразование, изменение вида, формы, существенных свойств чего-нибудь. Тогда под трансформацией предлагается понимать преобразование методов, форм и условий функционирования предприятия с целью адаптации к изменяющимся обстоятельствам их внешней и внутренней среды.

Кроме того, необходимо учитывать, что в современных условиях глобализации экономических систем особо важное значение приобретает технологическое оснащение со значительным содержанием интеллектуального труда [6].

В соответствии с двумя путями адаптационных преобразований можно выделить два основных типа трансформации инструментального производства предприятия (рис. 1):

- 1) регулирование без изменения структуры;
- 2) реструктуризацию.

Исследования, проводимые специалистами промышленных предприятий, позволили установить: – 35% голосов опрошенных отдано фактору своевременной поставки инструмента и оснастки для основного производства; 30% респондентов отметили существенность уровня издержек, связанных с инструментом и оснасткой, 20% – необходимость соответствия оснастки техническим характеристикам и 15% опрошенных высказались за необходимость инновационной направленности инструментального обеспечения.

Очевидно, что, в условиях непрерывно меняющейся внешней среды, для реализации собственных целей и поддержания конкурентоспособности, инструментальное производство и все в целом вынуждено осуществлять процесс приспособливания непрерывно. Регулирование предприятием своего состояния с целью достижения соответствия требованиям внешней и внутренней среды сродни функции развития системы. Под развитием предприятия предлагаем понимать процесс закономерного качественного изменения, совершенствования организацией своей деятельности. Развитие системы предполагает изменение количества и качества ее элементов, связей между ними, при котором сохраняется ее устойчивость и повышается ценностная функция. Развитие предприятия – плановое проведение изменений в рамках подразделений с целью повышения эффективности работы предприятия. Развитие подразделений инструментального производства – совершенствование с целью сохранения и приумножения конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия. Различают рыночное развитие – расширение круга потребителей; организационное развитие – формирование и расширение сфер деятельности, ответственности систем управления; деловое развитие – увеличение объемов производства, создание новых сфер бизнеса, удовлетворение рыночного спроса, стимулирование творчества и инициативы в удовлетворении спроса потребителей. Однако само понятие «развитие» необходимо рассматривать несколько шире. Более корректно говорить о развитии не только как о процессе, но и как о свершившемся факте закрепления адаптивных изме-

нений структуры, при котором ее потенциальная эффективность увеличивается.

Механизм самонастройки или адаптивности системы определяет траекторию движения хозяйственного субъекта в границах своих возможностей. Причем, реагируя на изменяющуюся внешнюю среду, машиностроительное предприятие само служит источником возмущений и является составляющим элементом внешней среды для инструментального производства. Поскольку основной задачей инструментального производства предприятия является не столько собственное развитие результативное функционирование, сколько поддержание и повышение условий эффективной жизнедеятельности основного предприятия, наиболее сложным и существенным является процесс приспособливания к условиям самого предприятия, его внутренним трансформациям и его адаптивным реакциям на изменения внешней среды.

Одно из важнейших направлений регулирования деятельности подразделений инструментального производства машиностроительного предприятия связано с повышением эффективности его функционирования, в том числе с использованием различных методов сокращением затрат (рис. 2).

Согласно закону перехода количественных изменений в качественные, с течением времени единичные действия, предпринимаемые организацией в процессе регулирования, накапливаются и требуют более глобальных изменений для приведения в соответствие всех элементов системы. К такому же результату могут привести серьезные изменения внешней среды предприятия. Такая форма трансформации называется реструктуризацией.

Выводы. Существуют различные виды определения понятия реструктуризации, согласно которым представляется целесообразным расширенный подход к реформированию предприятия и его инструментального хозяйства. Процесс реструктуризации определяется как совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования предприятия в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией его развития. В современных условиях обострение комплекса внутренних противоречий структурного, организационного, производственно-технологического, управленческого, финансового, маркетингового характера, а также необходимость действенной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды (табл. 1), требуют целенаправленной и комплексной трансформации всех производственных структур предприятия, в том числе и инструментального производства. Одной из основных причин сложившегося в промышленности тяжелого положения является значительный спад производства продукции, который привел к высокой степени недогрузки производственных мощностей предприятий при одновременном сохранении у них имущества (прежде всего основных производственных средств предприятия – оборудования, зданий, земельных участков).

Табл. 1 – Факторы реформирования инструментального производства машиностроительного предприятия

Факторы внутренней среды	Факторы внешней среды
1. Спад производства 2. Недозагруженность производственных мощностей 3. Увеличение доли накладных расходов в себестоимости продукции 4. Непропорциональность производственной структуры 5. Невозможность сконцентрироваться на конечных процессах	1. Снижение спроса на продукцию 2. Появление мелких и средних предприятий, предоставляющих инфраструктурные работы и услуги 3. Повышение требований к качеству продукции 4. Повышение требований к качеству инфраструктурных услуг



Рис. 2 – Резервы повышения эффективности деятельности инструментального производства машиностроительного предприятия

Список литературы

1. Гринев А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепції, методологія, стратегічне управління / А.В. Гринев. – Х.: ВД «Інжек», 2003. – 308 с.
2. Дымкин А.А. Инновационная экономика / отв. ред. А.А. Дымкин, Н.Н. Иванов. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
3. Линник О. І. Антикризисное управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічні аспекти управління : монографія / О. І. Линник, Р. Ф. Смоловик, І. А. Юр'єва ; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : Підручник НТУ «ХПІ», 2013. – 544 с.
4. Некоторые методологические аспекты социально-

- экономической сущности инновационных технологий в условиях глобализации / Смоловик Р.Ф. // Високі технології в машинобудуванні. Збірник наукових праць 1'2014. – Х.: НТУ «ХПІ», 2014 – С. 180-184.
5. Смоловик Р.Ф. Анализ исследования социального аспекта сущности понятия инновационных процессов, технологий / Р.Ф. Смоловик // Збірник наукових праць «Високі технології в машинобудуванні». – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – 330 с.
6. Смоловик Р.Ф. Некоторые методологические аспекты антикризисного управления в современных условиях инновационного развития / Р.Ф. Смоловик // Труды научной конференции-семинара «Інтерпартнет-2012». – Алушта 10.09.-17.09.2012. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – С. 115-120.

7. Смоловик Р. Ф. Особливості реструктуризації інструментальних підрозділів машинобудівних підприємств, її облік за національними та міжнародними стандартами / Р. Ф. Смоловик, О. І. Лінник, О. М. Бондаренко // Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств : матеріали 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 жовтня 2017 р. / наук. ред.: В. А. Міщенко, О. М. Гавриш. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 8-10.

References (transliterated)

1. Grinev A.V. *Innovacijnij rozvitok promislovih pidp-riemstv: koncepcii, metodologija, strategichne upravlinnja* / A.V. Grin'ov. – Kharkiv.: VD «Inzhnek», 2003. – 308 p.
2. Dymkin A.A. *Innovacionnaja jekonomika* / otv. red. A.A. Dymkin, N.N. Ivanov. – Moscow: Nauka, 2004. – 352 p.
3. Linnik O.I. *Anti-crisis management at domestic and foreign enterprises: theory, diagnostics of the crisis situation, socio-economic aspects of management: monograph* / O. I. Linnik, R. F. Smolovik, I. A. Yurieva; Kharkiv Polytechnic Institute, National Academy of Sciences of Ukraine, tech un - Kharkiv: Textbook NTU "KhPI", 2013. – 544 p.
4. *Nekotorye metodologicheskie aspekty social'no-jekonomicheskoy sushhnosti innovacionnyh tehnologij v uslovijah globalizacii* / Smolovik R.F. // Visoki tehnologij v

mashinobuduvanni. Zbirnik naukovih prac' 1'2014. – Kharkiv: NTU «HPI», 2014 – P. 180-184.

5. Smolovik R.F. *Analiz issledovanija social'nogo as-pekta sushhnosti ponjatija innovacionnyh processov, teh-nologij* / R.F. Smolovik // Zbirnik naukovih prac' «Visoki tehnologii v mashinobuduvanni». – Kharkiv: NTU «HPI», 2012. – 330 p.

6. Smolovik R.F. *Nekotorye metodologicheskie aspekty antikrizisnogo upravlenija v sovremennyh uslovijah in-novacionnogo razvitija* / R.F. Smolovik // Trudy nauchnoj konferencii-seminara «Interpartnet-2012». – Alushta 10.09.-17.09.2012. – Kharkiv: NTU «HPI», 2012. – P. 115-120.

7. Smolovik R.F. *Features of restructuring of instrumental units of machine-building enterprises, its accounting according to national and international standards* / R.F. Smolovik, A.I. Linnik, O. M. Bondarenko // Problems of socio-economic development of enterprises: materials of the 10th International science-practice Conf., October 25-26, 2017 / Sciences. Ed. : V. A. Mishchenko, O. M. Gavrish. - Kharkiv: NTU "KhPI", 2017. - P. 8-10

Надійшла (received) 13.02.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Смоловик Раїса Федорівна (Смоловик Раиса Федоровна, Smolovik Raisa Fyodorovna) – кандидат економічних наук, професор НТУ «ХПІ», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» кафедра економічного аналізу та обліку, професор, тел.: +380987871697

Лінник Олена Іванівна (Линник Елена Ивановна, Lynnyk Olena Ivanivna) – кандидат економічних наук, доцент НТУ «ХПІ», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» кафедра економічного аналізу та обліку, доцент, тел.: +380507413581; e-mail: linnik.khpi@gmail.com

Бондаренко Олексій Миколайович (Бондаренко Алексей Николаевич, Bondarenko Aleksej Nikolaevich) – асистент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», тел.: (057) 707-62-74; e-mail: ekon.analiz@gmail.com

УДК 338.2

О.М. ЧУПИР, Є.О. БУРЛАКА**ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ»**

Розглянуто зміст поняття «управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту і необхідність його введення в науковий обіг» також у роботі розглянуто процес розвитку ресурсного потенціалу залізничного транспорту. В результаті проведеного аналізу наукової літератури запропоновано авторське визначення поняття «управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту», зроблено висновок щодо перспектив подальших досліджень.

Ключові слова: ресурсний потенціал, розвиток, управління, управління розвитком, управління ресурсним потенціалом, управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту.

Е.Н. ЧУПЫРЬ, Е.А. БУРЛАКА**ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА»**

Рассмотрено содержание понятия «управление развитием ресурсного потенциала железнодорожного транспорта»; необходимость его введения в научный оборот, а также в работе рассмотрен процесс развития ресурсного потенциала железнодорожного транспорта. В результате проведенного анализа предложено авторское определение понятия «управление развитием ресурсного потенциала железнодорожного транспорта», сделан вывод относительно перспектив дальнейших исследований.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, развитие, управление, управление развитием, управление ресурсным потенциалом, управление развитием ресурсного потенциала железнодорожного транспорта.

О.М. CHUPYR, Y.O. BURLAKA**INVESTIGATION OF THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «DEVELOPMENT MANAGEMENT OF THE RESOURCE POTENTIAL OF RAILWAY TRANSPORT»**

There is examined and specified the content of concept «development management of resource potential of railway transport» and substantiated the necessity of its introduction in scientific circulation. There is examined the content of such concepts as “management”, “development”, “resource potential”, “development management” also as the process of development of resource potential of railway transport. There are analyzed the definitions of the concepts «management of resource potential» and «development management of resource potential» that exist in the scientific literature, the differences between these two concepts are determined. The author’s definition of the concept of «development management of resource potential of railway transport» as a result of provided analyses are quoted. There is substantiated the necessity of the development management of the resource potential of railway transport. The conclusions about necessity of the development of methodology of development management of resource potential of railway transport and about the need for further research in this direction have been made.

Keywords: resource potential, development, management, development management, management of resource potential, development management of resource potential of railway transport.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах загострення ринкової конкуренції багато підприємств прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність, вишукуючи приховані господарські резерви і можливості, розкриваючи свій ресурсний потенціал. Ефективне управління ресурсним потенціалом підприємств стає одним із найприоритетніших завдань, що ставиться вищим керівництвом у розрізі стратегічного управління компанією, оскільки саме ресурсний потенціал визначає можливості підприємства щодо досягнення тієї або іншої мети. Проте для великих корпорацій, конгломератів, цілих галузей економіки, таких як залізнична галузь, постає нагальне питання не простого управління ресурсним потенціалом, а саме управління розвитком ресурсного потенціалу як складної динамічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами теоретичних основ управління ресурсним потенціалом займалися такі вітчизняні вчені, як: Шаманська О.І., Берсуцький А.Я., Фесенко І.А., Дунда О.В., Лаврук О.С., Кузьменко О.В., Токмакова І.В., Дудник О.В., Воловик Д.В., Гопкало О.І., Гуткевич С.О.,

Лебеденко О.В., Суховой В.М., а також закордонні - Дешевова Н.В., Ломоносова Є.В., Хлебніков С.С. та інші. У своїх працях вони розглядають сутність поняття «ресурсний потенціал», його структуру, обґрунтовують необхідність управління ресурсним потенціалом.

Проте у роботах вищенаведених науковців майже відсутні теоретичні підходи до визначення поняття «управління розвитком ресурсного потенціалу», оскільки вони вважають, що розвиток ресурсного потенціалу – це одна з задач управління ним, не виділяють його як об'єкт управління та не акцентують увагу на розкритті цього поняття. Тому дане питання потребує подальшого розгляду.

Метою статті є дослідження й уточнення сутності та змісту категорії «управління розвитком ресурсного потенціалу залізничної галузі».

Виклад основного матеріалу. Управління є процесом здійснення скоординованих заходів (планування, організація, мотивація, контроль), які спрямовані на досягнення поставленої мети.

Основною метою управління є створення необхідних умов для реалізації задач організації, координація й узгодження спільної діяльності працівників для досягнення конкретних

© О.М.Чупир, Є.О.Бурлака, 2018

запланованих результатів, що забезпечать розвиток організації.

Розвиток означає рух уперед, в результаті якого відбувається еволюція об'єкта, його поліпшення, вдосконалення, прогрес, а також зростання і розширення. Базисом діалектичного уявлення про розвиток є закони єдності і боротьби протилежностей, переходу кількісних змін в якісні, заперечення.

Питання управління розвитком економічних систем цікавить науковців дуже давно. Пов'язано це з прагненням винайти принципи та механізми управління, які б забезпечували стійкий розвиток соціально-економічних систем. З цієї причини науковці дають різні визначення поняття «управління розвитком». Наприклад, Хвостіна І.М. визначає управління розвитком підприємства як «...цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану з метою забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім станом, у відповідності до поставлених цілей»[2]. Чорна М.В. пропонує процес управління розвитком розглядати як «...процес підтримки планового вектору розвитку, або формування нового вектору розвитку підприємства, що забезпечить стаке економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах різноспрямованого впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища»[3]. При цьому слід відмітити, що Сурмін Ю.П. зазначає, що «...стійкість розвитку можна розглядати як послідовну, прогнозовану з високим ступенем вірогідності, зміну станів системи, її здатність протидіяти несприятливим зовнішнім впливам» [1].

Таким чином, науковці сходяться в думці, що управління розвитком – це така послідовність дій, яка сприяє зміні стану системи на більш досконалий у порівнянні з попереднім.

Виникнення в економічній науці поняття «ресурсний потенціал» пов'язано з проблемою обмеженості ресурсів та ефективності їх використання. Поняття «ресурс» походить від

французького слова *ressource* й означає засіб, можливість, дані. Ресурси у широкому розумінні – це джерела та передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати за існуючих технологій і соціально-економічних відносин. Ресурси підприємства – це запаси та реальні потоки всіх видів технологічних факторів, які можна застосовувати у виробництві, та які забезпечують отримання конкретного виду продукції, суворо визначеної якості.

Ресурсний потенціал є складовою частиною потенціалу підприємства. Розділ понять виробничого та ресурсного потенціалів і виділення останнього в самостійну категорію вперше було проведено В.А. Свободіним (1991 р.), який запропонував розрізняти їх, виходячи з того, що виробничий потенціал представляє собою збалансовану частину ресурсного [12]. Враховуючи видову різноманітність, ресурсний потенціал, перш за все, є не простою сумою, а системою ресурсів, що використовуються комплексно, тобто передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів в процесі суспільного виробництва. Збільшення в системі одного якого-небудь ресурсу припускає одночасне збільшення кількості іншого ресурсу [14].

Процес розвитку ресурсного потенціалу підприємств можна розглядати як із позиції кількісних змін, так і з позиції якісних змін, що стосуються бізнес-процесів, їх параметрів, характеристик, структури, набору бізнес-процесів. Причому ці зміни повинні бути направлені на формування набору ключових факторів, які забезпечують той чи інший напрямок розвитку.

Більшість науковців прагнуть винайти методи управління ресурсним потенціалом підприємства через розкриття змісту поняття «управління ресурсним потенціалом». Авторами даної публікації був проведений аналіз наукової літератури щодо визначення понять «управління ресурсним потенціалом». Його результати узагальнено у таблиці 1.

Таблиця 1- Існуючі дефініції поняття «управління ресурсним потенціалом»

Автор	Визначення
Лаврук О.С. [4]	Управління ресурсним потенціалом підприємств є специфічною та складною діяльністю, економічна сутність якої характеризується як чинник раціонального використання ресурсів й ефективного функціонування загальної економічної діяльності підприємства.
Лебеденко О.В., Суховай В.М. [5]	Управління ресурсним потенціалом підприємства є складним процесом, який розглядається як процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, нарощення та оптимізацію ресурсного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства.
Шаманська О.І. [6]	Завдання підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств полягає, насамперед, у вдосконаленні використання та управління ресурсами підприємства та у підвищенні їх цілісності, яка проявляється у їх тісному взаємозв'язку.
Фесенко І.А. [7]	Управління ресурсним потенціалом є систематичною, динамічною, плановою і комплексною діяльністю щодо життєздатності вугледобувного підприємства, яка може розглядатися як сукупність взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи управління, яка спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого росту.

Продовження таблиці 1

1	2
Гончар М.В. [8]	Суть процесу управління ресурсним потенціалом сучасного підприємства полягає в активному впливі на керований об'єкт із метою підвищення ефективності його функціонування і забезпечення умов для розвитку.
Гуткевич С.О., Шаманська О.І. [9]	Основними задачами управління ресурсним потенціалом є його формування, використання та відтворення.
Мірошнікова Р.Р. [10]	Управління ресурсним потенціалом визначається як процес прийняття та здійснення управлінських рішень, спрямованих на формування, раціональне використання та відновлення ресурсного потенціалу регіону з метою досягнення поставлених задач в області забезпечення стійкого функціонування та розвитку регіону.
Прокопенкова В.В. [11]	Управління ресурсним потенціалом представляє собою цілеспрямований управлінський вплив, орієнтований на формування, реалізацію та розвиток ресурсного потенціалу суб'єкта управління для забезпечення стійкого взаємозв'язку організаційно-управлінських та виробничо-комерційних бізнес-процесів в аспекті досягнення стратегічних цілей.
Балашова С.П. [15]	Управління ефективним використанням ресурсного потенціалу муніципального утворення повинно здійснюватися на основі розробки стратегії цього процесу, мати еволюційний, довгостроковий, рівноважний, природний та стійкий характер та обов'язково враховувати існуючий досвід ресурсо використання.
Асмолова І.М. [16]	Управління ресурсним потенціалом підприємств – це комплекс методів та підходів до досягнення визначених цілей розвитку потенціалу з урахуванням його вихідного стану та усунення факторів, блокуючих розвиток потенціалу.
Павлова В.А., Кузьменко О.В., Гончар Л.А. [17]	Управління ресурсним потенціалом можна розглядати як діяльність машинобудівного підприємства з системного управління всіма компонентами ресурсного потенціалу з метою реалізації перспективних напрямків його розвитку та підвищення ефективності використання.

Як ми бачимо з таблиці 1, майже всі науковці підкреслюють, що сутність управління ресурсним потенціалом полягає у раціональному використанні ресурсів підприємства для забезпечення його стійкого розвитку, тобто забезпечення максимальної ефективності та оптимальності використання ресурсів. Крім того, майже всі автори виділяють три основні стадії управління ресурсним потенціалом – формування, використання та відтворення.

На нашу думку, так як ресурсний потенціал відноситься до складних динамічних систем, яким властивий не тільки розвиток, а й саморозвиток, то доцільно говорити про управління процесом розвитку ресурсного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Категорію «управління розвитком ресурсного потенціалу» розглядала дуже невелика кількість науковців. Так, Ломоносова Є.В. вважає, що управління розвитком ресурсного потенціалу – це цілеспрямований процес впливу на функціональну та, перш за все, структурну сутність системи засобів і можливостей підприємства, спрямованих на якісну зміну стану даної системи, що відповідає досягненню цілі підприємства [13]. Берсуцький А.Я. вважає, що під процесом управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства розуміється реалізація загальних функцій управління (планування, організація, контроль), що

направлені на досягнення виконання виробничої програми при найбільш ефективному використанні складових ресурсного потенціалу підприємства [12]. Як зазначає

Берсуцький А.Я. у своїй науковій праці [12], процес управління ресурсним потенціалом відрізняється від процесу управління розвитком ресурсного потенціалу тим, що в першому випадку керівництво підприємства обмежується ефективним розподілом ресурсів, а в другому випадку передбачається адаптація до зовнішнього середовища і внутрішня координація роботи всіх відділів і підрозділів для досягнення ефективною інтеграції операцій усередині підприємства. Продовжуючи думки Ломоносової Є.В. та Берсуцького А.Я., можна сказати, що управління ресурсним потенціалом – це є ефективний розподіл ресурсів між структурними підрозділами організації без зміни її внутрішньої структури, в той час як управління розвитком ресурсного потенціалу передбачає активну адаптацію до змін зовнішнього середовища, включаючи зміну внутрішньої структури організації як економічної системи.

Синтез понять «управління», «розвиток» і «ресурсний потенціал» дозволяє дати визначення терміну «управління розвитком ресурсного потенціалу» стосовно до підприємств залізничного транспорту України.

Отже, під управлінням розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту вважатиметься реалізація функцій управління з метою забезпечення процесу накопичення, удосконалення та трансформації ресурсів і взаємозв'язків між ними відповідності до викликів зовнішнього середовища, що призведе до загального прогресу залізничного транспорту, сприятиме його вдосконаленню і поліпшенню.

Висновки. Таким чином, необхідність управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства полягає в тому, що ресурсний потенціал не може постійно знаходитись у статичному стані – він трансформується, видозмінюється, вичерпується та відновлюється у процесі господарської діяльності. Визначено, що управління розвитком ресурсного потенціалу залізничного транспорту повинно базуватися на реалізації загальних управлінських функцій, що передбачають активну адаптацію до змін зовнішнього середовища, та які сприятимуть процесам розвитку ресурсного потенціалу. У подальшому необхідно розробити методологічну основу управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств залізничного транспорту.

Список літератури

1. Сурмин Ю.П. *Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие.* – К.: МАУП, 2003. – 368 с.: Библиограф. в конце глав. – С.168.
2. Хвостіна І.М. Механізм управління розвитком підприємства. / Хвостіна І.М. // *Журнал «Інвестиції: практика та досвід» № 1*, січень 2015. – С.30-33.
3. Чорна М.В. *Особливості розвитку підприємств ресторанного господарства.* / Чорна М.В. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка": Дніпропетровський державний економічний університет, №1, 2015. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3710>.
4. Лаврук О.С. *Управління ресурсним потенціалом підприємств.* / Лаврук О.С. // Подільський державний аграрно-технічний університет м. Кам'янець-Подільський, Україна – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/upravlinnja_resursnim_potencialom_pidpriemstv/104-1-0-1574.
5. Лебеденко О.В., Суховой В.М. *Управління ресурсним потенціалом підприємства* / Лебеденко О.В., Суховой В.М. // Дніпропетровський державний аграрний університет, 2012. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34870>.
6. Шаманська О. І. *Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства* / Шаманська О. І. // Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка", № 9, 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2303>.
7. Фесенко І.А. *Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств* [Текст] / І.А. Фесенко // Вісник економічної науки України. – 2010. – №1. – С.138-142.

8. Гончар М.В. *Обґрунтування структуризації ресурсного потенціалу підприємства* / Гончар М.В. // Науковий вісник Полісся № 2 (6), 2016. – С.108-113.

9. Гуткевич С.О., Шаманська О.І. *Управління економічними ресурсами підприємства* / Гуткевич С.О., Шаманська О.І. // Журнал Актуальні проблеми економіки №7 (97), 2009. – С.99-105.

10. Мирошникова Р.Р. *Методические подходы к управлению ресурсным потенциалом региона: автореферат диссертации на соискание ученой степени канд.эконом.наук.* – Оренбург, 2008. – С.9.

11. Прокопенкова В.В. *Управление ресурсным потенциалом объединений субъектов жилищного строительства: дисс. на соискание ученой степени канд.эконом.наук.*; Брянск, 2016. – С.58.

12. Берсуцький А.Я. *Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства: автореферат диссертатії на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук*, Донецьк, 2010. – С.16.

13. Ломоносова Е.В. *О некоторых аспектах управления развитием ресурсного потенциала предприятия*, Дальневосточный федеральный университет, Россия, 2012. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Economics/10_118427.doc.htm.

14. Токмакова І.В. Ресурсний потенціал підприємств залізничного транспорту як базис стійкого зростання / Токмакова І.В. // *Вісник економіки транспорту і промисловості №45*, 2014. – С.123-126.

15. Балашова С.П. *Стратегическое управление ресурсным потенциалом муниципального образования* / *Вестник Алтайского государственного аграрного университета №10* (72), 2010. – С.113-117.

16. Асмолова І.М. Концептуальний підхід до формування стратегії управління ресурсним потенціалом підприємств паливно-енергетичного комплексу. *Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб.наук.праць* / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – т. XIV. – 376 с. – (серія —Економіка; вип. 259). - С.8.

17. *Стратегічне управління ресурсним потенціалом: концепція, механізм, стратегія: монографія* / В.А.Павлова, О.В.Кузьменко, Л.А.Гончар; Дніпропетр. Ун-т ім. Альфреда Нобеля. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський ун-т, 2014. – 150 с.: іл.. – Бібліогр.: с.135-149

References (transliterated)

1. Surmin Ju.P. *Teorija sistem i sistemnyj analiz: Ucheb.posobie.* Kiev, MAUP, 2003. 368 p., p.168.
2. Khvostina I.M. "Mekhanizm upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva." Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no. 1, 01.2015., pp.30-33.
3. Chorna M.V. "Osoblyvosti rozvytku pidpryyemstv restorannoho hospodarstva." Efektyvna ekonomika: Dnipropetrovs'kyi derzhavnyy ekonomichnyy universytet, no. 1, 2015. – Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3710>.
4. Lavruk O.S. "Upravlinnya resursnym potentsialom pidpryyemstv." Podil's'kyi derzhavnyy ahrarno-tekhnichnyy universytet, c. Kam'yanets'-Podil's'kyi, Ukraine. – Available at: http://sophus.at.ua/publ/2015_10_30_kampodilsk/sekcija_section_3_2015_10_30/upravlinnja_resursnim_potencialom_pidpriemstv/104-1-0-1574.
5. Lebedenko O.V., Sukhovoy V.M. "Upravlinnya resursnym potentsialom pidpryyemstva." Dnipropetrovs'kyi derzhavnyy ahrarnyy universytet, 2012. – Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34870>.
6. Shamans'ka O. I. "Systema efektyvnoho upravlinnya resursnym potentsialom pidpryyemstva." Dnipropetrovs'kyi derzhavnyy ahrarno-ekonomichnyy universytet, Efektyvna

ekonomika, no.9, 2013. – Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2303>.

7. Fesenko I.A. "Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya resursnym potentsialom vuhledobuvnykh pidpryyemstv." Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy., 2010., no.1., pp.138-142.

8. Honchar M.V. "Obgruntuvannya strukturyzatsiyi resursnoho potentsialu pidpryyemstva." Naukovyy visnyk Polissya, no.2(6), 2016, pp.108-113.

9. Hutkevych S.O., Shamans'ka O.I. "Upravlinnya ekonomichnymy resursamy pidpryyemstva." Aktual'ni problemy ekonomiky, no.7 (97), 2009, pp.99-105.

10. Myroshnykova R.R. *Metodycheskye podkhody k upravleniyu resursnym potentsyalom rehyona: avtoreferat dySSERTatsyy na soyskanye uchenoy stepeny kand.ekonom.nauk.*, Orenburh, 2008., p.9.

11. Prokopenkova V.V. *Upravlenie resursnym potentsialom ob"edineniy sub"ektov zhilishchnogo stroitel'stva: diss. na soiskanie uchenoy stepeni kand.ekonom.nauk.*, Bryansk, 2016., p.58.

12. Bersuts'kyi A.Ya. *Modeli pryynyattya rishen' z upravlinnya rozvytkom resursnoho potentsialu pidpryyemstva: avtoreferat dySSERTatsiyi na zdobuttya naukovoho stupenya doktora ekonomichnykh nauk*, Donets'k, 2010, p.16.

13. Lomonosova E.V. "O nekotorykh aspektakh upravleniya razvitiem resursnogo potentsiala predpriyatiya.",

Dal'nevostochnyy federal'nyy universitet, Rossiya. – Available at: http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Economics/10_118427.doc.htm.

14. Tokmakova I.V. "Resursnyy potentsial pidpryyemstv zaliznychnoho transportu yak bazys stiykoho zrostannya." Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no.45, 2014, pp.123-126.

15. Balashova S.P. "Strategicheskoe upravlenie resursnym potentsialom munitsipal'nogo obrazovaniya " Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, no.10 (72), 2010., pp.113-117.

16. Asmolova I.M. "Kontseptual'nyy pidkhd do formuvannya stratehiyi upravlinnya resursnym potentsialom pidpryyemstv palyvno-enerhetychnoho kompleksu." Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnya natsional'noy ekonomikoy ta ekonomikoy pidpryyemstva: zb.nauk.prats' / DonDUU. Donets'k: DonDUU, 2013. Volume. XIV.376 p., p.8.

17. V.A. Pavlova, O.V. Kuz'menko and L.A. Honchar *Stratehichne upravlinnya resursnym potentsialom: kontseptsiya, mekhanizm, stratehiya: monohrafiya*; Dnipropetr. Un-t im. Al'freda Nobelya. Dnipropetrovs'k: Dnipropetrovs'kyi un-t, 2014, 150 p., p.56.

Надійшла (received) 20.02.2018

Відомості про авторів/ Сведения об авторах/ About the authors

Чупир Олена Миколаївна (Чупыр Елена Николаевна, Chupyr Olena Mykolayivna) - доктор економічних наук, доцент, Харківський національний університет будівництва та архітектури, професор кафедри менеджменту та публічного адміністрування, тел. (097)4448790, e-mail: 1912gmg@ukr.net.

Бурлака Євгеній Олексійович (Бурлака Евгений Алексеевич, Burlaka Yevgeniy Oleksiyovych) - Харківський національний університет будівництва та архітектури, аспірант, тел.: (067)6060352, e-mail: burlaka89@ukr.net

УДК 339.13

В. Я. ЗАРУБА, І. А. ПАРФЕНТЕНКО**МОДЕЛЮВАННЯ РЕКЛАМИ НОВОГО СПОЖИВЧОГО ТОВАРУ ДОВГОСТРОКОВОГО ВИКОРИСТАННЯ**

Розглянуто моделі дослідження ефективності реклами, які дозволяють оптимізувати рекламні витрати. Обґрунтовано доцільність використання для розробки цих моделей методу послідовного взаємозв'язку показників комунікаційної та економічної ефективності. Відмічені переваги динамічних моделей мають у порівнянні із статичними. За методом послідовного взаємозв'язку розроблена і досліджена динамічна модель рекламування у засобі масової інформації нового споживчого товару довгострокового використання. За критерієм максимального економічного ефекту визначені оптимальні величини загальної кількості рекламних звернень та витрат на рекламу за час її проведення.

Ключові слова: ефективність реклами, рекламні витрати, рекламні звернення, динамічна модель рекламування

В. Я. ЗАРУБА, И. А. ПАРФЕНТЕНКО**МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕКЛАМЫ НОВОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ТОВАРА ДЛИТЕЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Рассмотрены модели исследования эффективности рекламы, позволяющие оптимизировать рекламные затраты. Обоснована целесообразность использования для разработки этих моделей метода последовательной взаимосвязи показателей коммуникационной и экономической эффективности. Отмечены преимущества динамических моделей в сравнении со статическими. В соответствии с методом последовательной взаимосвязи разработана и исследована динамическая модель рекламирования в среде массовой информации нового потребительского товара долгосрочного использования. Определены оптимальные величины количества рекламных обращений и затрат на рекламу, обеспечивающие максимальный экономический эффект.

Ключевые слова: эффективность рекламы, рекламные затраты, рекламные обращения, динамическая модель рекламирования

V. JA. ZARUBA, I. A. PARFENTENKO**MODELING ADVERTISING THE NEW CONSUMER DURABLE GOODS**

The models of investigation of advertising effectiveness, which allow to optimize advertising costs, are considered. The expediency of using the method of consistent correlation of indicators of communication and economic efficiency for the development of these models is substantiated. In accordance with this method, it is necessary to trace the links of the final goal of advertising with intermediate goals and, as a result, with the advertising budget. It is shown that dynamic models have advantages in comparison with static ones. They are able not only to describe advertising as changes that occur over time, but also more accurately determine the dependencies between the input and output parameters of static models. In accordance with the method of consistent interrelation, a dynamic model of advertising a new consumer product for long-term use in the media has been developed and investigated. The optimal values of the number of advertising appeals and advertising costs, which provide the maximum economic effect, are determined.

Keywords: advertising effectiveness, advertising costs, advertising appeals, dynamic model of advertising

В умовах ринкової економіки реклама є одним з необхідних засобів забезпечення конкурентоспроможності підприємств. За умови ефективної організації реклама сприяє створенню попиту на нову продукцію, підвищенню попиту на продукцію, що вже виробляється, виникненню довіри та лояльності з боку покупців, успіху на нових ринках збуту.

Фундаментальний внесок у розуміння рекламних технологій та оцінки їх ефективності, психологічного впливу реклами на мотивацію споживачів, місця реклами серед інших маркетингових комунікацій зроблений всесвітньо відомими західними вченими: Д. Аакером, У. Аренсом, Дж. Бернетом, Р. Батра, К. Бове, Дж. Слайдом, Ф. Котлером, К.Л. Келлером, У. Р. Лейном, Дж. Майерсом, С. Моріарті Л. Персі, Дж. Т. Расселом, Дж. Р. Росситером, У. Уэллсом [1-6] та іншими. Розвитку системних уявлень про рекламу та дослідженню її окремих аспектів присвячені праці багатьох вітчизняних авторів, зокрема В. Вітлінського, Л. Гальчинського, Т. Діброви, А. Длігача, А. Коренева, Н. Кузьминчук, О. Канищенко, О. Оністрат, Т. Примака, А. Старостіної, О. Стець [3,

7-15].

Добиватися рекламних цілей швидше і з меншими витратами допомагають дослідження ефективності рекламної діяльності. Показники ефективності реклами – це критерії, за допомогою яких підприємства здійснюють кількісну оцінку своєї рекламної діяльності на етапі її планування і після її проведення. Якщо маркетолог може показати грошовий ефект, який дадуть запропоновані ним заходи, він має більше шансів обґрунтувати доцільність виділення відповідних коштів [16].

Прийнято виділяти два види ефективності реклами: комунікаційну і економічну (за наслідками продажів). Під час досліджень комунікаційної ефективності реклами розглядають такі її результати, як обсяг аудиторії, охопленої рекламними контактами, здатність пригадати рекламу, обізнаність, рівень спонукання до купівельної поведінки тощо.

Заслужують уваги показники охоплення аудиторії, частоти контактів, сили впливу, рівня обізнаності споживачів, що призначаються для кількісної характеристики комунікаційної

ефективності. Вони описані у працях Ф.Котлера, зокрема у [3]. Охоплення аудиторії визначається кількістю контакторів (осіб або домогосподарств) з конкретним носієм реклами за одиницю часу рекламної кампанії. Частота контактів – це кількість контактів певного контактора з носієм реклами за одиницю часу рекламної кампанії. Сила впливу рекламного засобу визначається середнім ступенем залучення уваги одного контактора до рекламного звернення на певному носії реклами. Рівень обізнаності споживачів з новою продукцією або послугою підприємства тим вище, чим більше охоплення аудиторії, частота контактів і сила впливу рекламного засобу.

Для вимірювання рівня обізнаності споживачів використовують показник загальної кількості контактів, який є пропорційним охопленню аудиторії та частоті контактів, а також показник середньозваженої кількості контактів, який є пропорційним загальної кількості контактів і силі впливу. Показник загальної кількості контактів називають ще валовим оцінним коефіцієнтом (gross rating point, GRP). Якщо GRP має однакове значення для двох медіа планів, які відрізняються показниками охоплення аудиторії і частоти контактів, то виявляється дуже складним визначити, який з медіа планів є кращим. Більшість рекламодавців надають перевагу великій частоті контактів. Але інша частина рекламодавців вважає, що після багатьох повторів людина або відгукується на рекламне звернення, або драгується, або перестає звертати на нього увагу [3].

Оцінювання економічної (торговельної) ефективності реклами засноване на встановленні зв'язку між витратами на рекламу і обсягом збуту товару або пов'язаним з ним доходом (прибутком) від реалізації товару та часткою ринку. Для оцінки економічної ефективності рекламної кампанії застосовують математичні моделі, з яких відмітимо моделі Данахера-Руста, Відейла й Волфа, Літтла і Юла. У анотованому вигляді ці моделі викладені у [15].

Модель Данахера-Руста призначається для оптимізації величини рекламного бюджету за трьома критеріями, які засновані на розгляді витрат на рекламу як інвестиції. Перший з них полягає у досягненні максимуму додаткового прибутку, що отримується за рахунок реклами, зменшеного на величину рекламних витрат. За другим критерієм найкращий варіант реклами повинен забезпечувати максимум відношення (у відсотках) обсягу повернення коштів, витрачених на рекламу, до суми рекламних витрат. Третій критерій вимагає максимуму відношення отриманого в результаті реклами ефекту до рекламних витрат.

Модель Відейла й Волфа базується на зв'язку між обсягом продажів товару та витратами на рекламу. Зміна обсягу продажів за певний період часу визначається функцією чотирьох факторів: витрат на рекламу, реакції збуту на рекламу, рівня насичення ринку товарами, що рекламуються, та зменшення обсягу продажів при відсутності витрат на рекламу.

Модель Літтла (ADBUDG), орієнтована на ринок із стабільним попитом, на якому реклама визначає зростання частки ринку підприємства. Очікувана частка ринку є функцією від трьох факторів: мінімальної частки ринку в кінці даного періоду за відсутності реклами; частки мінімальної зміни частки ринку під впливом реклами; коефіцієнту інтенсивності реклами.

Модель (метод) Юла заснована на методі послідовного взаємозв'язку, у відповідності з яким встановлюються зв'язки кінцевої мети реклами з проміжними цілями і наприкінці – із рекламним бюджетом. За методом Юла визначення необхідного рекламного бюджету відбувається в наступному порядку: встановити частку ринку фірми наприкінці планового періоду (кінцева мета); визначити відсоток всіх потенційних покупців, на яких буде спрямована реклама; визначити відсоток тих контакторів з рекламою, які придбають товар; встановити кількість рекламних звернень, необхідних для придбання товару визначеною кількістю контакторів з рекламою; визначити ціну одиничного акту впливу (рекламного звернення); розрахувати обсяг необхідних витрат на рекламу, виходячи з середньої вартості її одиниці.

Зазначені вище моделі відносяться до класу статичних моделей, оскільки вони встановлюють залежності між показниками рекламної ефективності на увесь період планування реклами, тобто без урахування їх зміни з протягом часу. На відміну від статичних – динамічні моделі спроможні відбивати зміни значень показників рекламної ефективності, які відбуваються з часом у результаті проведення реклами, а також зміни у залежностях між показниками рекламної ефективності. Тому динамічні моделі виявляються здатними не тільки описувати рекламування як процес змін, що відбувається у часі, але й більш точно визначати залежності між вхідними та вихідними параметрами статичних моделей. Відмітимо також, що динамічні моделі надають можливість уточнювати залежності між показниками рекламної ефективності у процесі рекламування і відповідно до цього проводити корегувальні дії стосовно частоти контактів, тривалості реклами тощо.

Прикладом динамічних моделей є математичні моделі рекламної кампанії, які

запропоновані у [7,17]. У них відображений нелінійний ефект насичення, коли для виникнення будь-якого помітного збутового результату треба подати деякий обсяг реклами, проте згодом зростання продажів зводиться до нуля. При цьому зміна кількості обізнаних споживачів може проходити за зворотнім експоненціальним законом, коли швидкість зміни повільно зменшується від максимальної величини на початку рекламування до нуля при великій тривалості рекламування. Зміна кількості обізнаних споживачів може проходити також за рівнянням логістичної (S-подібної) кривої.

З наведеного короткого огляду теоретичних моделей дослідження ефективності реклами можна бачити, що більшість з них має у певній мірі умовний і приблизний характер. Це пояснюється, на наш погляд, тим, що вони за своєю побудовою призначені бути універсальними, і в них здебільшого не ураховуються властивості товару, що рекламується, стадія його життєвого циклу, особливості рекламних засобів, що будуть використані.

Зокрема доречно ураховувати, що товари довгострокового використання купуються споживачами, як правило, по одинці, а придбання товарів постійного попиту варто характеризувати інтенсивністю попиту. Для рекламних кампаній, що передують виведенню на ринок нової продукції, найбільше значення має охоплення аудиторії, а у разі наявності сильних конкурентів і високого рівня опору споживачів - частота контактів [3]. Для нових товарів потрібна реклама, що інформує, і переконувальна реклама, а для стимулювання повторних купівель – нагадувальна і підкріплювальна реклама [3]. Під час прямої адресної реклами, наприклад, шляхом роздавання рекламних листівок, показник охоплення дорівнює кількості розданих листівок. Для засобів масової інформації (телебачення, радіо) аудиторія засобу визначає максимальне охоплення контакторів. Кількість рекламних звернень, наданих через засіб масової інформації, буде визначати очікувану частку аудиторії, яку складають обізнані споживачі.

Відмітимо також, що для підвищення точності прогнозування результатів рекламування найбільший інтерес, на нашу думку, являють комплексні динамічні моделі, які будуються на основі зазначеного вище методу послідовного взаємозв'язку показників, і відбивають одночасно зміни показників комунікаційної та економічної ефективності.

Актуальність проблеми підвищення ефективності реклами та недостатнє теоретичне розв'язання її окремих складових обумовили мету цієї роботи. Мета статті полягає у розробці та

дослідженні комплексної динамічної моделі рекламування у засобі масової інформації нового споживчого товару довгострокового використання.

Нехай деяке підприємство починає рекламувати свій новий товар із використанням медійного засобу, який має обсяг N_0 своєї аудиторії. Будемо вважати, що споживачі, на яких націлена реклама, роблять не більше однієї покупки товару як під час його рекламування, так й у найближчий перспективі після цього. Така ситуація має місце, коли новий продукт, що рекламується, належить до одного з видів товарів довгострокового використання (побутова техніка, програмні продукти, книжки, аудіо- та відеопродукція, спортивний інвентар тощо).

Позначимо як $N(t)$ кількість обізнаних споживачів з цільової аудиторії на момент часу t .

Швидкість $\frac{dN(t)}{dt}$ зміни в часі кількості $N(t)$

обізнаних споживачів визначимо формулою:

$$\frac{dN(t)}{dt} = q\alpha(t)(N_0 - N(t)), \quad (1)$$

де N_0 - аудиторія медіа засобу, яка визначає максимальне охоплення контакторів, q - коефіцієнт, що визначає силу впливу рекламного засобу, $\alpha(t)$ - миттєва інтенсивність реклами, яка визначає кількість рекламних звернень за нескінченно малий проміжок часу у момент часу t .

Уведення поняття миттєвої інтенсивності реклами обумовлено безперервною формою рівняння (1), яка є більш зручною для дослідження процесу рекламування. Нехай одиниця часу рекламної кампанії складає величину Δt , а за планом проведення реклама планується проводити на протязі K одиниць часу. Тоді за планом реклами будуть відомими кількості рекламних звернень наприкінці кожної одиниці часу k , $k=1,2,\dots,K$. У відповідності з цим, миттєва інтенсивність реклами буде визначатися такою функцією $\alpha(t)$, що

$$\int_{(k-1)\Delta t}^{k\Delta t} \alpha(t)dt = A(k\Delta t) - A((k-1)\Delta t) \\ (k=1,2,\dots,K).$$

Як можна бачити, величина $\alpha(t)(N_0 - N(t))$ у формулі (1) відбиває збільшення кількості обізнаних споживачів за рахунок збільшення поінформованих споживачів. Вона пропорційна інтенсивності реклами $\alpha(t)$ і кількості $N_0 - N(t)$ споживачів, які ще не були обізнаними.

Розглянемо, як завдяки рекламі буде змінюватися з часом кількість $N(t)$ обізнаних

споживачів. Уведемо додаткову змінну $P(t) = N_0 - U(t)$. Тоді

$$\frac{dU(t)}{dt} = -\frac{dP(t)}{dt} = q\alpha(t)(N_0 - N(t)) = q\alpha(t)P(t);$$

$$\int_{N_0}^{N_0-N} \frac{dP}{P} = -q \int_0^t \alpha(t) dt;$$

$$\ln(N_0 - N) - \ln N_0 = \ln \frac{N_0 - N}{N_0} = -qA(t),$$

$$N_0 - N = N_0 e^{-qA(t)},$$

$$N(t) = N_0 (1 - e^{-qA(t)}), \quad (2)$$

де величина $A(t) = \int_0^t \alpha(t) dt$ являє собою

загальну кількість рекламних звернень на момент часу t . Як можна бачити, кількість $N(t)$ обізнаних споживачів залежить від обсягу рекламних заходів на момент часу t і не залежить від розподілу у часі інтенсивності реклами $\alpha(t)$.

З формули (2) можна отримати вираз функції $B(N)$, значення якої визначають загальну кількість A рекламних звернень, які необхідні для забезпечення обізнаності споживачів у кількостях N :

$$A = B(N) = \ln\left(\frac{N_0}{N_0 - N}\right).$$

З виразу функції $B(N)$ видно, що $A = B(N) \rightarrow \infty$, якщо $N \rightarrow N_0$.

Для спрощення викладення будемо розглядати випадок, коли реклама проводиться з постійною інтенсивністю: $\alpha(t) = \alpha = \text{const}(t)$. Тоді формула (2) прийме такий вигляд:

$$N(t) = N_0 (1 - e^{-q\alpha t}) \quad (3)$$

З формули (3) випливає, що при безмежно великих α уся сукупність N_0 потенційних споживачів миттєво стає поінформованою про товар, що пропонується. Але очевидно, що для сприйняття реклами споживачами та виникнення думки про його переваги потрібен певний час, інакше рекламний ефект буде знижуватися. Отже, необхідно враховувати, що формула (1) описує рекламні кампанії з деякими попередньо оптимізованими характеристиками, і тому вона є адекватною моделлю лише при інтенсивності реклами, обмеженої зверху певною величиною $\alpha^{\max}$. Вочевидь, що максимальна інтенсивність реклами $\alpha^{\max}$ забезпечує найкоротшу тривалість рекламної кампанії для досягнення будь-якої кількості N , $0 < N < N_0$ поінформованих покупців.

Позначимо як β частку обізнаних на момент часу t споживачів з цільової аудиторії, кожний з яких на момент часу t прийняв рішення про

придбання, $\beta \leq 1$. Назвемо величину β коефіцієнтом покупок. Цей коефіцієнт відбиває позитивний інтерес аудиторії до товару, який рекламується.

Безпосередню купівлю товару ці споживачі здійснюють через інтервал часу τ , який називається лагом і визначає затримку між створенням обізнаності і прийняттям рішення про придбання товару, з одного боку, та купівлею товару з іншого. Кількість $S(t)$ проданих на момент часу t одиниць товару буде співпадати з кількістю $S(t)$ споживачів, які придбали на момент часу t по одиниці товару, $t > \tau$ і складати величину $\beta N(t - \tau)$. Будемо припускати, що обізнані на момент часу t споживачі у кількості $S^*(t) = (1 - \beta)N(t)$, які не купували товар на момент часу t не будуть купувати його й у майбутньому. Причинами такої їхньої поведінки можуть бути переваги, які вони надають іншим товарам аналогам або взагалі відсутність інтересу до призначення товару, який рекламується.

Вочевидь зміни в часі кількостей $S(t)$ обізнаних споживачів, які придбали на момент часу t по одиниці товару, визначаються формулою:

$$\frac{dS(t)}{dt} = \beta \frac{dN(t - \tau)}{dt}; \quad (4)$$

Нехай частка прибутку у ціні товару визначається величиною π_b , вартість проведення реклами з одиничною інтенсивністю на протязі одиниці часу - величиною v . Тоді величина прибутку від продажів товарів у момент часу t складе величину $uS(t) = uN(t - \tau)$, де $u = \pi_b \beta$. Оскільки інтенсивність α може бути предметом вибору, будемо позначати кількість поінформованих споживачів на момент часу t як $N(\alpha, t)$, $N(\alpha, t) = N(t)$, якщо рекламна кампанія проводиться з інтенсивністю α .

Уведемо такі позначення: $D_T(\alpha, T)$ - валовий прибуток підприємства від продажів продукції за інтервал часу $[0, T]$ проведення реклами, $D(\alpha, t) = uN(\alpha, t - \tau)$; $D_\Delta(\alpha, T)$ - валовий прибуток підприємства від продажів продукції після її рекламування за інтервал часу $[T, T + \tau]$, $D_\Delta(\alpha, T) = u(N(\alpha, T) - N(\alpha, T - \tau))$; $D(\alpha, T)$ - повний валовий прибуток підприємства від продажів продукції з урахуванням продажів після рекламування, $D(\alpha, T) = D_T(\alpha, T) + D_\Delta(\alpha, T) = uN(\alpha, T)$; $C(\alpha, T)$ - витрати на рекламу за інтервал часу $[0, T]$,

$$C(\alpha, T) = v \int_0^T \alpha dt = \alpha v T; \quad \bar{D}(\alpha, T) - \text{економічний}$$

ефект від реклами, що являє собою валовий прибуток підприємства від продажів, зменшений на величину витрат на рекламу, за інтервал часу $[T, T + \tau]$,

$$\bar{D}(\alpha, T) = D(\alpha, T) - C(\alpha, T) = uN_0(1 - e^{-q\alpha T}) - \alpha v T; \quad (5)$$

Оскільки

$$\frac{d\bar{D}(\alpha, T)}{dT} = \alpha(quN_0 e^{-q\alpha T} - v), \quad (6)$$

то необхідна умова того, щоб економічний ефект $\bar{D}(\alpha, T)$ приймав додатні значення, визначається нерівністю: $quN_0 - v > 0$. Оптимальна тривалість рекламної програми, за якої досягається максимум економічного ефекту, складає величину

$$T^* = \frac{1}{q\alpha} \ln \frac{quN_0}{v}. \quad (7)$$

Їй відповідають кількість обізнаних $N(\alpha, T^*) = N(T^*) = N_0(1 - \frac{v}{quN_0})$, валовий прибуток

$$D(\alpha, T^*) = D(T^*) = uN_0 - \frac{v}{q}, \quad \text{витрати на рекламу}$$

$$C(\alpha, T^*) = C(T^*) = \frac{v}{q} \ln \frac{quN_0}{v}, \quad \text{економічний ефект}$$

$$\bar{D}(\alpha, T^*) = \bar{D}(T^*) = uN_0 - \frac{v}{q} (1 + \ln \frac{uN_0}{v}).$$

Як можна бачити величини $N(T^*)$, $D(T^*)$, $C(T^*)$, $\bar{D}(T^*)$ не залежать від обраної інтенсивності реклами α . З формули (7) випливає, що для оптимальності рекламної програми необхідно й достатньо, щоб показник $E = \alpha T^*$ загальної кількості рекламних звернень за час проведення реклами задовольняв умові

$$E = \frac{1}{q} \ln \frac{uN_0}{v} \quad (8)$$

При цьому величина E буде тим більше, чим більше коефіцієнт q сили впливу рекламного засобу, коефіцієнт покупок β , частка π_b прибутку у ціні товару, обсяг N_0 цільової аудиторії рекламного засобу, і чим менше вартість v проведення реклами. У той же час, із збільшенням E збільшуються кількість обізнаних, повний валовий прибуток та витрати на рекламу.

Таким чином, у роботі розроблена і досліджена модель рекламування нового товару в засобі масової інформації, яка встановлює зв'язки між показниками складових комунікативної та економічної ефективності, а також зміни значень цих показників протягом рекламування товару. За критерієм максимального економічного ефекту

визначені оптимальні величини загальної кількості рекламних звернень та витрат на рекламу за час її проведення.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці моделей рекламних кампаній із множиною рекламних засобів. Передбачається також перевірка адекватності цих моделей на основі статистичних даних про процеси рекламування.

Список літератури

1. Батра Р. Рекламний менеджмент / Р. Батра, Дж. Майерс, Д. Аакер ; пер. с англ. – 5-е изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 1999. – 784с.
2. Бове К. Современная реклама / К. Бове, У. Арнс ; пер. с англ. – Тольятти: Довгань. – 1995. – 704 с.
3. Маркетинг менеджмент: Підручник/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф.Павленко та ін. – К.: Видавництво „Хімджест”, 2008. – 720 с.
4. Лейн У.Р. Реклама / У. Р. Лейн, Дж. Т. Рассел. – СПб. : М. : К. : Х. : Питер, 2004. – 537 с.
5. Росситер Дж. Р. Реклама и продвижение товаров / Дж. Р. Росситер, Л. Перси ; пер. с англ.; под ред. Л.А. Волковой. – СПб. ; М. ; Х. ; Минск : Питер, 2001. – 656 с.
6. Уэллс У. Реклама: принципы и практика ; пер. с англ./ У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти - СПб.: Питер, 2003. - 736 с.
7. Вітлінський В.В. Моделирование экономики: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
8. Гальчинский Л. Модель оцінки ефективності компаній-посередників на ринку контекстної реклами/ Л. Гальчинський, Д. Сташкевич// Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. - № 13. – с. 242-246.
9. Діброва Т. Г. Процедура планування бюджету рекламної кампанії: комбінований підхід/ Т. Г. Діброва// Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2014. - №11. – с.349-355.
10. Коренев А. І. Формування стратегії управління рекламною діяльністю / А.І. Коренев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2. – С. 121–132.
11. Кузьминчук Н.В. Прогнозування ефективності рекламної діяльності підприємства на основі методів економічної динаміки / Н.В. Кузьминчук, О.О. Антоненко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2014. — № 2. — С. 24-35.
12. Ромат Е.В. Реклама в системе маркетинга. – Харьков: НВФ „Студцентр”, 2002. – 222 с.
13. Оністрат О.В. Ефективність рекламної діяльності підприємств./ О.В. Оністрат. // Актуальні проблеми економіки. - 2008, № 7 (85). - С. 127-131.
14. Примак Т. О. Маркетингові комунікації на сучасному ринку./ Т. О. Примак - Київ: МАУП. - 200 с.
15. Стець О. В. Економіко-математичне моделювання оптимального бюджету рекламної кампанії/ О. В. Стець, О. С. Гришечкина // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів/ М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. економ. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – Київ: КНЕУ, 2012. – Вип. 28. – с. 168-177.
16. Bob Donath. Employ Marketing Metrics with a Track Record/ Donath B.// Marketing News. – September, 15. – 2003. - p.12.
17. Demetrios Vakratsas, Fred M. Feinberg, Frank M. Bass, and Gurumurthy Kalyanaram. The Shape of Advertising Response Functions Revisited: A Model of Dynamic Probabilistic

Thresholds/ Vakratsas D., Feinberg F. M., Bass F. M., Kalyanaram G. // Marketing Science 23, 2004. - Winter, № 1. - p.109-119.

References (transliterated)

1. Batra R. Reklamnyi menedzhment / R. Batra, Dzh. Maier, D. Aaker ; per. s anhl. – 5-e yzd. – Moscow, Sankt-Peterburg; Kiev: Viliams, 1999. – 784p.
2. Bove K. Sovremennaya reklama / K. Bove, U. Arens ; per. s anhl. – Toliatty: Dovhan. – 1995. – 704 p.
3. Marketynh menedzhment: Pidruchnyk/ F. Kotler, K.L. Keller, A.F.Pavlenko ta in. – Kiev: Vydavnytstvo „Khimdzhest”, 2008. – 720 p.
4. Lein U.R. Reklama / U. R. Lein, Dzh. T. Rassel. – Sankt-Peterburg; Moscow; Kiev: Kharkov: Pyter, 2004. – 537 p.
5. Rossyter Dzh. .R. Reklama y prodvyzhenye tovarov / Dzh. .R. Rossyter, L. Persy ; per. s anhl.; pod red. L.A. Volkovoi. – Sankt-Peterburg; Moscow; Kharkov; Mynsk : Pyter, 2001. – 656 p.
6. Uells U., Bernet Dzh., Moryarty S. Reklama: pryntsyry y praktyka: Per. s anhl./ U. Uells , Dzh. Bernet , S. Moryarty - Sankt-Peterburg: Pyter, 2003. - 736 p.
7. Vitlinskyi V.V. Modeliuvannya ekonomiky: Navch. posibnyk./ V.V. Vitlinskyi – Kiev: KNEU, 2003. – 408 p.
8. Halchynskiy L. Model otsinky efektyvnosti kompanii-poserednykiv na rynku kontekstnoi reklamy/ L. Halchynskiy, D. Stashkevych// Naukovy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: «Ekonomika i menedzhment». – 2015. - no 13. – P. 242-246.
9. Dibrova T. H. Protsedura planuvannya biudzhetu reklamnoi kampanii: kombinovani pidkhyd/ T. H. Dibrova// Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut». – 2014. - no11. – P.349-355.
10. Koreniev A. I. Formuvannya stratehii upravlinnia reklamnoiu diialnistiu / A.I. Koreniev // Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2005. – no.2 – P 121–132.
11. Kuzmynchuk N.V. Prohnozuvannya efektyvnosti reklamnoi diialnosti pidpriemstva na osnovi metodiv ekonomichnoi dynamiky / N.V. Kuzmynchuk, O.O. Antonets // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky. — 2014. — no.2 — P. 24-35.
12. Romat E.V. Reklama v systeme marketynha./ E.V. Romat – Kharkov: NVF „Studsentr”, 2002. – 222 p
13. Onistrat O.V. Efektyvnist reklamnoi diialnosti pidpriemstv./ O.V. Onistrat. // Aktualni problemy ekonomiky. - 2008, no 7 (85). - P 127-131.
14. Prymak T. O. Marketynhovi komunikatsii na suchasnomu rynku./ T. O. Prymak - Kyiv: MAUP. - 200 p.
15. Stets O. V. Ekonomiko-matematychne modeliuvannya optymalnoho biudzhetu reklamnoi kampanii/ O. V. Stets, O. S. Hryshechyna // Ekonomika ta pidpriemnytstvo: zb. nauk. pr. molodykh uchenykh ta aspirantiv/ M-vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekonom. un-t im. V. Hetmana» ; vidp. red. S. I. Demianenko. – Kyiv: KNEU, 2012. – Vyp. 28. – P. 168-177.
16. Bob Donath. Employ Marketing Metrics with a Track Record/ Donath B.// Marketing News. – September, 15. – 2003. - p.12.
17. Demetrios Vakratsas, Fred M. Feinberg, Frenk M. Bass, and Gurumurthy Kalyanaram. The Shape of Advertising Response Functions Rvisited: A Model of Dynamik Probabilistic Thresholds/ Vakratsas D., Feinberg F. M., Bass F. M., Kalyanaram G. // Marketing Science 23, 2004. - Winter, no 1. - P.109-119.

Надійшла(received) 20.02.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Заруба Віктор Яковлевич(Заруба Виктор Яковлевич, Zaruba Viktor Yakovlevych) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту , Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3796-7544>; e-mail: vza@kpi.kharkov.ua

Парфентенко Ірина Анатоліївна(Парфентенко Ирина Анатольевна, Parfentenko Iryna Anatolievna) – старший викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3827-0108>; e-mail: parfentenko2408@gmail.com

УДК 658.7.07

О.В. ЗАЯЦ**БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОСТАЧАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ КОНТРОЛІНГУ**

З точки зору розвитку контролінгу організаційно-економічних методів важливу роль відіграє удосконалення функції закупівель в АТП. Необхідно проаналізувати існуючі бізнес-процеси матеріально-технічного постачання, які можуть бути класифіковані на стратегічні і тактичні. У свою чергу тактичні бізнес-процеси матеріально-технічного постачання можуть бути розглянуті в розрізі основних функцій управління. Важливу роль необхідно приділити окремим елементам функції закупівель, серед яких моніторинг цін, алгоритм здійснення закупівель, ведення договірної роботи, підходи до формування технічних вимог і специфікації предметів закупівлі.

Ключові слова: контролінг, бізнес-процеси, логістика, матеріально-технічне постачання, закупівлі, бюджет, постачальники, договір.

О.В. ЗАЯЦ**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ КОНТРОЛЛИНГА**

С точки зрения развития контроллинга организационно-экономических методов важную роль играет совершенствование функции закупок в АТП. Необходимо проанализировать существующие бизнес-процессы материально-технического снабжения, которые могут быть классифицированы на стратегические и тактические. В свою очередь тактические бизнес-процессы материально-технического снабжения могут быть рассмотрены в разрезе основных функций управления. Важную роль необходимо уделить отдельным элементам функции закупок, среди которых мониторинг цен, алгоритм осуществления закупок, ведения договорной работы, подходы к формированию технических требований и спецификации предметов закупки.

Ключевые слова: контроллинг, бизнес-процессы, логистика, материально-техническое снабжение, закупки, бюджет, поставщики, договор.

O.V. ZAIATS**BUSINESS PROCESSES OF MATERIAL-TECHNICAL SUPPLY AS A CONTROLLING OBJECT**

From the standpoint of the development of controlling organizational and economic methods, a key role is in improving the procurement function in the ATP. It is necessary to analyze the existing business processes of logistics that can be classified as strategic and tactical. In fact, the tactical business processes of logistics can be considered in the context of the main management functions. An important role should be given to individual elements of the procurement function, including price monitoring, procurement algorithm, contractual work, approaches to the formulation of technical requirements and specification of procurement items. A detailed analysis of the logistics business processes demonstrates the need for a differentiated approach in order to manage effectively each of these processes using modern management tools. Provisions for the improvement of logistics are the effective use of price monitoring, the precise regulation of procurement procedures in the relevant provisions, with a detailed description of the rules for the compilation of technical specifications for procurement items.

Keywords: controlling, business processes, logistics, material and technical supply, procurement, budget, suppliers, contracting.

Постановка проблеми. Логістика матеріально-технічного постачання є важливим елементом загальної системи менеджменту в автотранспортному підприємстві. Від ефективної роботи саме цієї ланки залежить вчасність виконання виробничо-господарських завдань перевізника. Підходи до матеріально-технічного постачання, правові та фінансові аспекти значно залежать від сфери діяльності підприємства, форми власності та підпорядкованості.

Відповідно існує значний резерв підвищення ефективності роботи автотранспортного підприємства при застосуванні підходів контролінгу організаційно-економічних методів до сфери логістики постачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання контролінгу на підприємстві, у т.ч. з точки зору матеріально-технічного постачання, досліджено значною кількістю науковців, серед яких Безгін К.С. [1], Деменіна О.М. [2], Дяченко Н.М. [3], Малярець Л.М. [4,5], Петрович Й.М. [6], Попова О.Ю. [7], Чуліпа І.Д. [8] та ін. При цьому потребує подальшого наукового опрацювання та удосконалення методичний підхід до контролінгу організаційно-економічних методів в площині бізнес-процесів матеріально-технічного постачання.

Метою статті є дослідження основних аспектів матеріально-технічного постачання з метою удосконалення відповідних бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу. При удосконаленні матеріально-технічного постачання (далі – МТП) в автотранспортному підприємстві (далі – АТП), необхідно в першу чергу проаналізувати існуючі бізнес-процеси. На рис. 1 розглянемо бізнес-процеси АТП крізь призму основних функцій управління.

Стратегічний блок передбачає встановлення стратегії МТП, на вході цього процесу знаходяться принципи функціонування та результати аналізу ефективності системи забезпечення АТП. Основним виходом цього процесу буде стратегія або політика забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. При встановленні стратегії МТП варто враховувати ресурси, необхідні для ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Також необхідно враховувати вимоги щодо забезпечення ресурсами (наприклад, критерії вибору предмета закупівлі, утримання запасів тощо), основні джерела забезпечення ресурсами (закупівля або власне виробництво), принципи вибору джерел

© О.В. Заяц, 2018

забезпечення ресурсами, принципи взаємовідносин з постачальниками (разові договори, тривале партнерства тощо), принципи застосування угод (рамкових, довго- та короткострокових, принципи застосування закупівельних процедур, організаційну структуру служби МТП. Такі принципи розробляються одночасно із стратегічними цілями підприємства та підлягають періодичному перегляду та актуалізації.

Встановлення правил оцінки постачальників повинно базуватись на чинному законодавстві (в першу чергу це стосується АТП державної або комунальної форми власності), обґрунтованих принципах і критеріях, які відповідають кращим практикам.

Виходом такого бізнес-процесу будуть положення (регламенти) про закупівлі, положення про

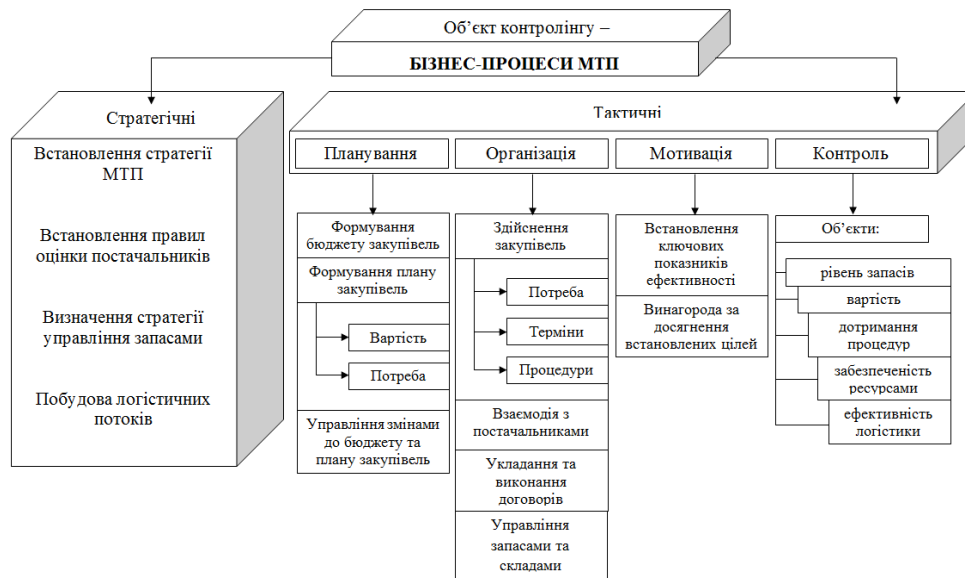


Рис. 1 - Бізнес-процеси матеріально-технічного постачання в АТП

договірну, претензійно-позовну роботу.

Змістом бізнес-процесу встановлення правил оцінки постачальників є формування підходів до оцінки ефективності потенційних та наявних постачальників ресурсів, визначення процедур та інструментів оцінки постачальників, правил і підходів, які застосовуються до постачальника в залежності від його ефективності та класифікації.

Визначення стратегії управління запасами передбачає встановлення типів запасів, визначення продукції, для якої необхідно підтримувати постійний технологічний запас, визначення місць та способів зберігання запасів, принципів розподілу та відпуску запасів, методів поповнення запасів тощо. Результатом цього бізнес-процесу є регламент або політика управління запасами.

Бізнес-процес побудови логістичних потоків передбачає планування та розподіл матеріальних, інформаційних, фінансових потоків у процесі постачання ресурсів та забезпечення АТП, в тому числі системи складів, транспортних засобів, правила переміщення запасів між виробничими підрозділами, промисловими майданчиками. Виходом або результатом цього бізнес-процесу, як і попереднього, є регламент або політика управління запасами у відповідній частині.

Розглянемо у складі блоку планування бізнес-процеси формування бюджету закупівель та формування плану закупівель. У господарській діяльності АТП це, як правило, різні документи. Так, бюджет закупівель формується, виходячи з бюджету витрат, бюджету виробництва, з урахуванням

бюджету запасів. Бюджет закупівель передбачає, як буде розглянуто далі, план витрат грошових коштів на придбання тих чи інших видів матеріально-технічних ресурсів.

При цьому план закупівель, особливо в АТП державної або комунальної форми власності, передбачає план проведення процедур закупівель кожного виду ресурсів у певні періоди часу. План закупівель є окремим і важливим документом, оскільки регламентує роботу тендерного комітету або іншого підрозділу АТП, відповідального за процедури закупівель.

У процесі формування плану та бюджету закупівель підрозділи підприємства здійснюють аналіз ринкових цін на товари, роботи і послуги. Більш детально на процедурі моніторингу цін зупинимось нижче.

Вхідною інформацією для бізнес-процесів формування бюджету закупівель та формування плану закупівель є виробничі плани, норми витрат матеріалів, інформація про залишки запасів на складах. Виходом, або результатом, цього бізнес-процесу є власне відповідні затверджені всіма ключовими учасниками документи.

Управління змінами до бюджету та плану закупівель передбачає важливий комплекс процедур, що проводиться на підставі поданих пропозицій структурних підрозділів АТП щодо внесення змін з наданням пояснень та викладенням обставин, які зумовлюють необхідність внесення змін. Такі зміни розглядаються і затверджується тендерним комітетом або іншим подібним органом АТП.

З функцією організації з точки зору менеджменту пов'язані бізнес-процеси здійснення закупівель, взаємодії з постачальниками та укладання та виконання договорів. Так, при реалізації бізнес-процесу здійснення закупівель важливо зосередити увагу контролінгу на консолідації потреби у матеріально-технічних ресурсах, при цьому відповідальні за закупівлю за кожним видом ресурсів узагальнюють потребу по предмету закупівлі. Вихідними даними цього проведення процедур закупівель. При цьому початковими даними для даного бізнес процесу є бюджети підприємства, а саме бюджет виробництва, бюджет капітальних інвестицій, а також плани ремонту рухомого складу та іншого устаткування. Результатом цього бізнес-процесу є графік проведення процедур закупівлі.

При підготовці процедур закупівлі необхідно, в першу чергу, підготувати документацію для проведення тендерів за всіма предметами закупівлі в розрізі підрозділів АТП, враховуючи існуючу нормативно-правову базу, на підставі якої створюються внутрішні регламенти АТП. Зазвичай подається супровідний лист на тендерний комітет автотранспортного підприємства, а також обґрунтування доцільності закупівлі із вказівкою тих планових документів, якими передбачений предмет закупівлі, технічні вимоги на предмет закупівлі, інформація про очікувану вартість і проекти договорів. Вихідними даними цього елементу бізнес-процесу є пакет технічної документації для проведення конкурсних торгів.

Крім того, при організації і здійсненні закупівель важливим є вибір постачальника. Після організації відповідного аукціону здійснюється розгляд пропозицій учасників, порівнюються вимоги пропозицій учасників та тендерної документації, встановлюється відповідність пропозицій учасників критеріям тендерної документації, і залежно від цього приймається рішення щодо акцепту або відхилення пропозиції. Критерії визначення переможця можуть бути встановлені різні, зокрема, це можуть бути технічні критерії або цінові, або можуть бути змішані критерії із встановленням інтегрального показника, який би враховував всі вище перелічені критерії. Вихідними даними в цьому бізнес-процесі є пропозиції учасників процедури закупівлі, результатом цього бізнес-процесу є відповідний протокол тендерного комітету або іншого підрозділу, уповноваженого на здійснення закупівель, а також рішення про визнання переможцем того чи іншого учасника процедури закупівлі. З точки зору контролінгу важливо аналізувати дотримання правил здійснення процедури закупівлі, а також самі ці правила.

Наступним бізнес-процесом є укладення і виконання договорів, при цьому важливо співпрацювати з постачальниками на етапі формування проекту договору для того, щоб врахувати усі аспекти, пов'язані з постачанням, розрахунками, гарантіями, комплектацією, технічною специфікацією тощо. Зазвичай в АТП

процесу є річний план закупівель із відповідними специфікаціями, а також розподіл номенклатури продукції та послуг між підрозділами. Результатом цього бізнес-процесу є узагальнена потреба в закупівлі.

Наступним важливим елементом бізнес-процеса управління закупівлями є визначення термінів закупівлі, на підставі потреби в постачанні необхідно затвердити пріоритети і стосовно послідовності

укладенням договорів займається окремий підрозділ або ж юристи в юридичному відділі. Як правило, підрозділ, який здійснює закупівлю, подає заявку для розробки проекту договору юристу або економісту з договірної роботи. У заявці відображаються основні вимоги до договору. Початковим елементом цього бізнес процесу є заявка на розробку проекту договору, яку надає підрозділ, що здійснює закупівлю, результатом цього бізнес-процесу в частині укладення договорів є власне укладений договір.

Також у рамках розглянутого бізнес-процесу важлива роль належить супроводу виконання договору, при цьому відповідальний підрозділ призначає конкретного працівника для взаємодії з постачальником, хоча можуть бути реалізовані різні моделі контролінгу виконання договору. Початковим елементом цієї частини бізнес-процеса є договір на закупівлю, а результатом – заявка на постачання матеріально-технічних ресурсів і заявка на оплату постачання.

Управління запасами та складами передбачає аналіз та контроль складських запасів матеріально-технічних ресурсів, зокрема, поточний та періодичний контроль наявних залишків на складах та у виробництві з точки зору дотримання цільового призначення, можливості перерозподілу та переміщення запасів між дільницями і цехами, виявлення застарілих та непридатних до використання запасів. Вихідними даними у цьому бізнес-процесі є звітність електронної системи управління підприємством, наприклад 1С або SAP в частині наявності та руху матеріально-технічних ресурсів по складам та структурним підрозділам підприємства. Звітність може формуватися в розрізі певних номенклатурних груп, визначених на підприємстві. Такі номенклатурні групи можуть бути затверджені у відповідній політиці бюджетування або іншому документі, який регламентує особливості матеріально-технічного постачання на підприємстві. При відсутності відповідної інформації в автоматизованій системі управління, аналіз залишків запасів ускладняється. Також важливо забезпечити оперативне інформування керівництва про зміни стану матеріально-технічних ресурсів. Незадовільною є ситуація, за якою подібна інформація надходить із запізненням у місяць, як часто буває, коли відповідна звітність за попередній місяць формується лише до двадцять п'ятого числа місяця, наступного за звітним. Результатом цього бізнес процесу є направлення замовлення постачальнику на поставку продукції або

переміщення запасів між складами та об'єктами АТП.

Також цей бізнес-процес включає планування та організацію, безпосереднього виконання та контроль усіх видів складських операцій. Відповідальні особи підрозділів АТП у межах своїх компетенції організовують надходження та вибуття матеріально-технічних ресурсів зі складів. На вході цього бізнес-процесу є інформація про замовлення на постачання ресурсів, на відпуск товарно-матеріальних цінностей, на переміщення запасів. Результат – прийняття запасів на склад, відпуск товарно-матеріальних цінностей зі складу, зберігання товарів, забезпечення раціонального використання складських приміщень.

Бізнес-процес встановлення ключових показників ефективності в площині мотивації передбачає визначення ключових точок ефективності матеріально-технічного постачання та закріплення відповідних показників в регламентах та положеннях підприємства. Такі ключові показники ефективності доцільно розглядати в площині загальної системи мотивації на підприємстві, а також в площині побудови ефективної системи бюджетування, що буде розглянуто окремо. Система мотивації обов'язково передбачає надання винагороди, в першу чергу, у грошовій формі, така винагорода повинна бути відчутною.

Об'єктами контролю є, в першу чергу, рівень запасів, вартість придбаних запасів, дотримання процедур закупівель та стан забезпеченості необхідними матеріально-технічними ресурсами виробничих підрозділів, а також ефективність логістики в цілому. Необхідно на постійній основі здійснювати аналіз ефективності функціонування

системи матеріально-технічного забезпечення підприємства шляхом порівняння річного плану закупівель та бюджету закупівель з фактичним виконанням. Результатом ефективного контролю, а точніше контролінгу в площині матеріально-технічного постачання буде рішення щодо напрямів покращення логістики на АТП, або навіть зміни до організаційної структури підприємства, удосконалення правил та принципів закупівель, що встановлюються на рівні суб'єкта господарювання.

Всі напрями діяльності АТП потребують встановлення критеріїв, за якими можливо відслідковувати ефективність процесів, своєчасно виявляти проблеми і реагувати на них, розробляти комплекси заходів для недопущення аналогічних проблем у майбутньому.

Дані системи аналізу ефективності закупівель повинні використовуватися як вихідна інформація для системи мотивації і оплати праці персоналу, задіяного у процесах закупівель. В галузі матеріально-технічного постачання АТП, як і в інших галузях діяльності цих підприємств, необхідно розробити ключові показники ефективності, встановити їх цільові значення та впровадити процедури контролю досягнення цільових значень.

Важливим інструментом контролінгу є моніторинг цін (рис. 2), який застосовується при здійсненні закупівель товарів робіт і послуг, при внесенні змін до чинних договорів на постачання матеріально-технічних ресурсів, а також при відчуженні майна підприємства шляхом його продажу. Розглянемо кожен із напрямів, за якими використовуються моніторинг цін.

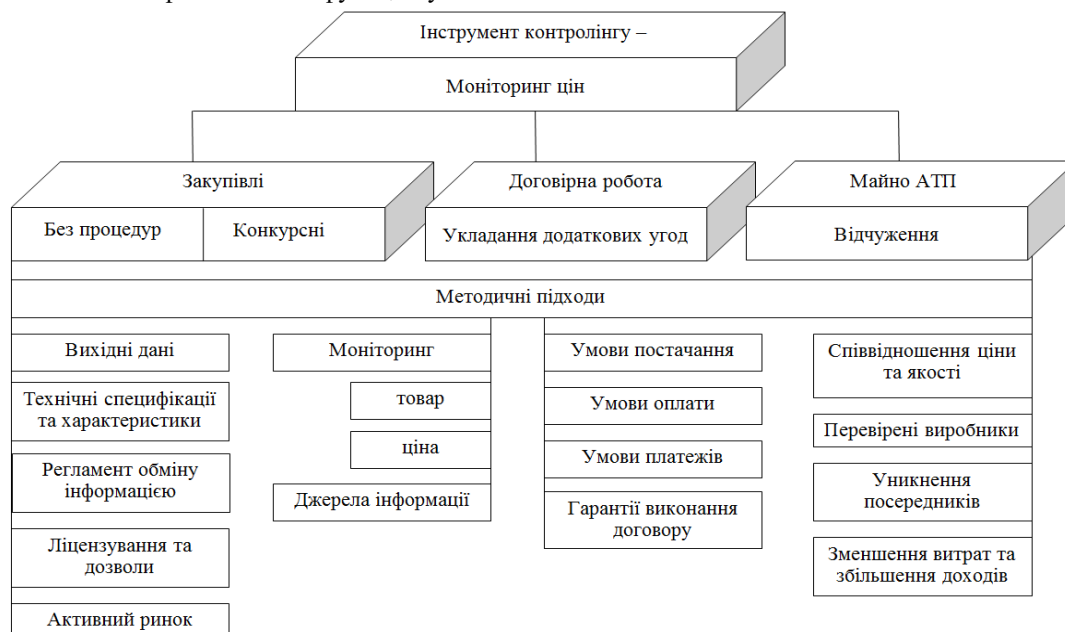


Рис. 2 - Моніторинг цін в АТП

Так, при здійсненні закупівель без застосування процедур в АТП необхідно визначити, чи відповідають ціни, запропоновані відповідальним підрозділом для використання в даній закупівлі, ринковому стану.

Для аналізу цін необхідно зазначати в якості вихідних даних умови постачання товару, наявність гарантійних зобов'язань постачальників, умови такої гарантії, місце надання послуг (у разі закупівлі послуг), а також інші істотні умови щодо предмету закупівлі.

Якщо здійснюється закупівля послуг з ремонту основних засобів, то важливо проаналізувати стан такого об'єкта, відповідний дефектний акт тощо.

Моніторинг цін також застосовується на етапі формування річного плану закупівель, при цьому відповідальний за здійснення закупівель підрозділ проводить моніторинг цін на відповідні матеріально-технічні ресурси.

Моніторинг може здійснюватися як шляхом вивчення ринку, пропозицій постачальників, каталогів, прейскурантів, так і шляхом направлення відповідних запитів потенційним постачальникам. Важливо при зборі відповідних пропозицій потенційних постачальників чітко прописувати технічні специфікації предметів закупівлі, зокрема, до такої технічної специфікації можуть додаватися плани, креслення, малюнки або місце та умови, за яких потенційні постачальники можуть ознайомитися із детальними кресленнями.

Тобто технічна специфікація повинна якомога детальніше описувати технічні та якісні характеристики, вимоги щодо технічних і функціональних характеристик предмета закупівлі. Особливими вимогами до учасників можуть бути наявність ліцензій, кваліфікаційних сертифікатів, інших документів дозвільного характеру, якщо їх надання передбачено чинним законодавством. Моніторинг цін також використовуються при укладанні додаткових угод до чинних договорів за умови, що змінюються ціни на предмет закупівлі.

Моніторинг цін доцільно використовувати при продажу або відчуженні майна автотранспортного підприємства, за умови якщо такий продаж не відбувається через аукціон. Навіть за умови продажу майна, що підлягає списанню, через аукціон, доцільно визначати початкову вартість такого майна, для цього проводиться відповідне вивчення ринку. При цьому також необхідно, щоб підрозділ, відповідальний за ліквідацію або продаж майна, надавав найбільш повні характеристики відповідних об'єктів до підрозділу, який здійснює моніторинг цін.

Що стосується методичних основ проведення моніторингу, то це є самостійне спостереження цінової ситуації за визначеним переліком характеристик предмету закупівлі. Здійснюється моніторинг шляхом дослідження рівня цін на підставі відповідної наявної у відкритому доступі інформації або шляхом надання запитів. При проведенні моніторингу цін необхідно вивчати в першу чергу підприємства та постачальників, які мають досвід відповідної роботи та перевірену ділову репутацію.

Необхідно також враховувати можливу наявність однотипних або еквівалентних товарів, які можуть бути також взяті до уваги при проведенні дослідження ринку. Доцільно при цьому намагатися уникати занадто довгих ланцюжків постачання та придбавати товари у безпосередніх виробників або їх офіційних дилерів. Також необхідно у відповідних регламентах і правилах, що діють на підприємстві, передбачати визначену тривалість моніторингу цін, яка повинна бути обмежена певною кількістю робочих днів.

Розглянемо загальний алгоритм проведення закупівлі в АТП (рис. 3).

Першим кроком є визначення потреби в закупівлі. На цьому етапі важливо, щоб підрозділ, який здійснює контролінг, забезпечив перевірку або ж існування необхідних процедур перевірки обґрунтованості такої закупівлі.

Необхідно проаналізувати, чи немає подібних залишків на складах або в інших підрозділах, чи немає можливостей більш економічного виготовлення власними силами або виконання підрядним способом певних робіт, чи існує альтернатива, наприклад, аутсорсингу.

За умови, якщо придбання того чи іншого виду матеріально-технічних ресурсів визнано обґрунтованим і дотримано всіх формальних процедур, необхідно сформулювати технічні вимоги до предмету закупівлі, які доцільно створювати за певним єдиним встановленим стандартом або прикладом. В цих технічних вимогах мають розкриватися всі характеристики предмета закупівлі: фізичні експлуатаційні, наявність особливих вимог до

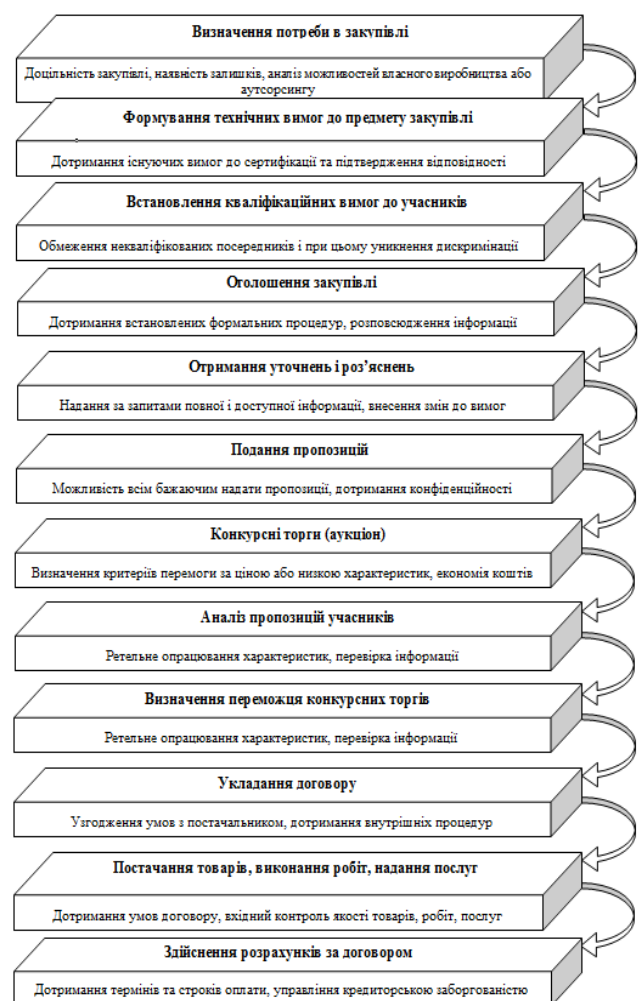


Рис. 3 - Проведення закупівлі в АТП

виробництва, наявність необхідних дозволів, сертифікатів, забезпечення підтвердження відповідності, якщо воно є обов'язковим, або добровільне підтвердження тощо. У цьому процесі дуже важливо використовувати існуючі стандарти

України і володіти достатньою компетенцією для правильного застосування таких стандартів. При встановленні кваліфікаційних вимог до учасників процедури закупівлі можливо звужити коло учасників та допустити до процедури закупівлі виключно найбільш кваліфікованих постачальників, обмежити посередників, а також постачальників неякісної продукції або постачальників із негативним досвідом та репутацією.

При цьому дуже важливо уникнути дискримінації або звуження кількості учасників до одного заздалегідь визначеного, оскільки це зазвичай не дає можливості зекономити кошти на закупівлі. Такими кваліфікаційними характеристиками можуть бути досвід виробництва або постачання певних товарів, виконання робіт, надання послуг, наявність сертифікованої системи управління якістю, наявність працівників відповідної кваліфікації, наявність необхідної матеріально-технічної бази, досвіду виконання аналогічних договорів тощо.

Наступним етапом є оголошення процедури закупівлі, на якому необхідно контролювати дотримання встановлених в АТП формальних процедур, які передбачають способи, строки, форму публікації або ж оприлюднення відповідного оголошення. На автотранспортних підприємствах, що підпадають під дію Закону України «Про публічні закупівлі» [9] ці процеси суворо регламентовані законодавчо, у приватних автотранспортних підприємствах часто такі процедури не визначені, хоча у компаніях, які є філіями міжнародних підприємств або в АТП з іноземними інвестиціями, як правило, такі процедури є регламентованими. Після оголошення закупівлі на відповідних ресурсах, а на сьогодні це найчастіше інтернет-ресурси, потенційні учасники мають можливість отримати уточнення, роз'яснення, додаткову інформацію стосовно проведення процедури закупівлі. Інколи за результатами отримання відповідних запитань від потенційних учасників виявляються помилки в документації або в технічних вимогах і такі помилки можуть бути виправлені в періоді отримання уточнень і роз'яснень.

У чітко встановлені терміни потенційні учасники можуть подати пропозиції як у письмовій, так і в електронній формі. Такі пропозиції вже можуть містити інформацію про ціну або можуть відбуватися аукціони. На сьогодні існує досить багато інтернет-ресурсів, які дозволяють здійснювати подібні аукціони не лише підприємствам, для яких це обов'язково, а також і для приватних автотранспортних підприємств. Зазвичай правила такого аукціону визначається чітко і дозволяють учасникам знижувати ціну пропозиції, від чого покупець отримує значну економію. Покупець також може визначати в якості критеріїв перемоги не лише ціну, а також інші характеристики і встановлювати інтегральний показник, за яким визначати переможця. До такого показника можуть включатися, наприклад, термін експлуатації, гарантійний термін, умови оплати та інше. Повинна

бути чітко зазначена формула із поясненнями щодо алгоритму визначення інтегрального показника, для кожної складової такого показника визначається питома вага і наводиться шкала значень із відповідними оцінками або кількістю балів.

Аналіз пропозицій учасників може здійснюватися після аукціону і розкриття інформації про цінову пропозицію або ж до аукціону з метою визначення кола учасників, які будуть допущені до таких конкурсних торгів. У будь-якому випадку здійснюється аналіз пропозицій учасників, при цьому важливо контролювати прозорість такого аналізу, його достовірність, обґрунтованість. Ретельно опрацьовуються всі характеристики, наведені в пропозиції учасника, перевіряється інформація, яка може суттєво вплинути на майбутнє постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, перевіряється досвід учасника, інформація про його знаходження в стані банкрутства, інформація про його ділову репутацію, наявність заборгованості за податками тощо. Після аналізу пропозицій учасників та визначення пропозиції із найменшою ціною, яка відповідатиме всім необхідним характеристикам, визначається переможець або ж потенційний постачальник, з яким відбувається процедура узгодження остаточного варіанту договору та укладання такого договору. Після цього відбувається стадія постачання товарів, виконання робіт, надання послуг. Важливо контролювати дотримання умов договору постачальником, контролювати якість поставлених товарів, виконаних робіт, наданих послуг за чітко визначеними характеристиками. Задачею контролінгу є слідкувати за тим, щоб існували регламентовані процедури, пов'язані із контролем за виконанням договорів, та існували механізми додаткового контролю, у тому числі при здійсненні розрахунків за договором, а саме наявність необхідних документів, актів виконаних робіт, накладних, сертифікатів, паспортів якості. Оптимальним є контроль за вчасністю платежів з метою уникнення простроченої кредиторської заборгованості, який реалізовано в автоматизованій системі управління підприємством.

Розглянемо організаційно-економічні аспекти, які підлягають контролінгу при формуванні вимог до предметів закупівлі в площині закупівельної логістики АТП. Такі вимоги викладаються у відповідній специфікації на предмет закупівлі (рис. 4).

Найменування предмету закупівлі повинно характеризувати предмет закупівлі чітко та однозначно, відповідати назві, встановленій нормативно-правовими актами, у разі відсутності стандартизованих термінів при встановленні найменування продукції доцільно застосовувати детальний опис продукції.

Якість, комплектність, маркування продукції повинні відповідати вимогам чинних технічних регламентів, стандартів або інших нормативних документів та підтверджуватись сертифікатами (деклараціями) відповідності, санітарно-

епідеміологічними висновками та іншими документами про відповідність. Всі технічні характеристики та гарантійний строк повинні бути зазначені у паспорті або іншому експлуатаційному документі.

Конструктивні вимоги передбачають гранично допустимі габаритні розміри й масу продукції, конструктивне виконання, зовнішню форму тощо. Вимоги до матеріалів, сировини передбачають зазначення матеріалів, з яких повинна бути виготовлена продукція. Вимоги призначеності характеризують основні функції продукції, для виконання яких вона призначена. Вимоги надійності передбачають значення показників надійності продукції і показників безвідмовності, довговічності, ремонтпридатності та збереженості, які характеризують здатність продукції виконувати свої функції з певною ефективністю в заданому проміжку часу.

Вимоги до життєздатності, стійкості до впливу зовнішніх факторів навколишнього середовища спрямовані на забезпечення придатності продукції під дією природного довкілля. Ресурсо- та енергозбереження характеризують питомі витрати сировини, палива, енергії, коефіцієнт корисної дії

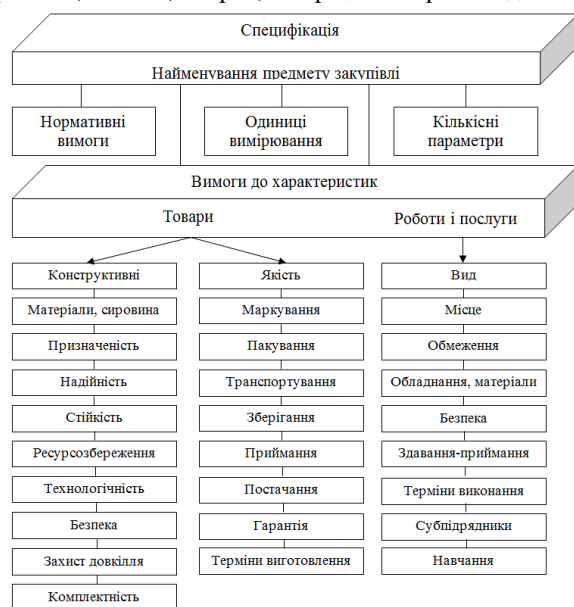


Рис. 4 - Аспекти контролінгу при формуванні вимог до предметів закупівлі

тощо. Технологічність визначає придатність продукції до експлуатації з мінімальними витратами. Зазначаються також вимоги безпеки, у тому числі для захисту життя та здоров'я працівників.

Вимоги до захисту довкілля повинні відповідати вимогам чинного законодавства, технічних регламентів та інших чинних нормативно-правових актів з питань екологічної безпеки, охорони навколишнього природного середовища, пожежної та техногенної безпеки, охорони праці та виробничої санітарії.

Вимоги до комплектності визначають складові частини товару, запасні частини до нього, інструмент, приладдя тощо, які належать до

комплекту постачання, а також документацію на товар. Вимоги до якості продукції повинні відповідати відповідним стандартам. Зазначаються також вимоги до споживчого, екологічного, транспортного маркування, вимоги до пакувальних матеріалів, способу пакування продукції тощо.

Вимоги до транспортування та зберігання передбачають забезпечення збереженості та безпеки продукції під час відповідних логістичних операцій. Приймання продукції, у свою чергу, здійснюється за кількістю і якістю.

Зазначаються, серед іншого, вимоги до обсягів постачання та складових вартості продукції, вимоги до гарантійних зобов'язань – обов'язки виробника (постачальника) продукції (виконавця робіт чи послуг) гарантувати відповідність продукції вимогам стандартів. Вимоги до термінів виготовлення визначають граничні терміни виробництва товару.

Окрім вимоги встановлюються при виконанні робіт і наданні послуг. Перш за все, це визначення виду робіт чи послуг, місце виконання робіт або надання послуг, певні нормативні обмеження. Важливою вимогою є визначення допустимого або бажаного обладнання, матеріалів, комплектуючих, інструментів тощо, які будуть використані при виконанні робіт або наданні послуг. Безпека виконання робіт і надання послуг є важливою вимогою, як з точки зору безпеки життєдіяльності клієнтів, так і з точки зору охорони праці на підприємстві. Чітко встановлюються вимоги до здавання та приймання робіт і послуг, а також терміни виконання відповідних завдань. При виконанні робіт чи наданні послуг замовник може регламентувати певні обмеження щодо залучення субпідрядників або запитати інформацію про таких субпідрядників при виконання певних видів робіт чи послуг. Може також вимагатися проведення підрядником навчання персоналу замовника.

Висновки. Детальний аналіз бізнес-процесів матеріально-технічного постачання свідчить про необхідність диференційованого підходу до управління кожним із таких процесів із застосуванням сучасного інструментарію менеджменту. Резерви удосконалення матеріально-технічного постачання полягають в ефективному використанні моніторингу цін, чіткій регламентації процедур закупівель у відповідних положеннях із детальним описанням правил складання технічних специфікацій до предметів закупівель тощо.

Список літератури

1. Безгін К.С. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.С. Безгін. – Маріуполь, 2009. – 18 с.
2. Деменіна О.М. Організаційно-економічний механізм оперативного контролінгу на промисловому підприємстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М. Деменіна. – Київ, 2005. – 25 с.
3. Дяченко Н.М. Контролінг як фактор підвищення ефективності управління підприємством / Н.М. Дяченко // Наукові праці

- Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18(2). – С. 92-97.
4. *Малярець Л.М.* Формалізація задач у контролінгу логістичної діяльності підприємства [Текст]: монографія / *Малярець Л.М., Матвієнко-Біляєва Г.Л.* – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 227 с.
 5. *Малярець Л.М.* Контролінг зовнішньоекономічної діяльності підприємства: аналітичний підхід [Текст]: монографія / *Малярець Л.М., Проскуріна Н.В.* – Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 226 с.
 6. *Петрович Й.М.* Еволюція контролінгу в сучасній теорії та практиці управління вітчизняними підприємствами / *Й.М. Петрович, Я.В. Панас* // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 1. – С. 129-137.
 7. *Попова О.Ю.* Зміст об'єктів контролінгу ефективності господарської діяльності підприємств / *О.Ю. Попова, О.С. Сафьянц* // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 228-235.
 8. *Чулупа І.Д.* Моніторинг економічних показників діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування)» / *І.Д. Чуліна*. – Львів, 2009. – 25 с.
 9. Закон України «Про публічні закупівлі» [електронний ресурс]. Верховна Рада України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.
 3. *Diachenko N.M.* (2010). *Kontrolinh yak faktor pidvyshchennya efektyvnosti upravlinnya pidpryyemstvom* [Controlling as a factor for increasing the efficiency of enterprise management]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* [The Collection of Scientific Works of Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences], 18(2), 92-97 [in Ukrainian].
 4. *Malarets L.M.* (2010). *Formalizatsiya zadach u kontrolinhu lohystichnoyi diyalnosti pidpryyemstva* [Formalization of tasks in controlling the logistic activity of the enterprise]. *Kharkiv, KhNUE* [in Ukrainian].
 5. *Malarets L.M.* (2014). *Kontrolinh zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti pidpryyemstva: analitichnyy pidkhid* [Controlling the Foreign Economic Activity of the Enterprise: Analytical Approach]. *Kharkiv, KhNUE* [in Ukrainian].
 6. *Petrovich Y.M.* (2013). *Evolutsiya kontrolinhu v suchasniy teorii ta praktytsi upravlinnya vitchyznyanyimi pidpryyemstvamy* [Evolution of Controlling in Modern Theory and Practice of Managing Domestic Enterprises]. *Marketing i menedzhment innovatsiy* [Marketing and innovation management], 1, 129-137 [in Ukrainian].
 7. *Popova O.Yu.* (2013). *Zmist obyektiv kontrolinhu efektyvnosti hospodarskoyi diyalnosti pidpryyemstv* [Content of objects controlling the efficiency of economic activity of enterprises]. *Marketing i menedzhment innovatsiy* [Marketing and innovation management], 4, 228 -235 [in Ukrainian].
 8. *Chulipa I.D.* (2009). *Monitorynh ekonomichnykh pokaznykiv diyalnosti pidpryyemstva* [Monitoring of economic performance of the enterprise]. Abstract of Ph.D. dissertation. *Lviv* [in Ukrainian].
 9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), *Zakon Ukrayiny «Pro publichni zakupivli»* [The Law of Ukraine "On Public Procurement"]. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/922-19> [in Ukrainian].

References

1. *Bezgin, K.S.* (2009). *Upravlinnya yakystyu biznes-protsesiv na pidpryyemstvi* [Quality management of business processes at the enterprise]. Abstract of Ph.D. dissertation. *Mariupol* [in Ukrainian].
2. *Demenina O.M.* (2005). *Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm operativnoho kontrolinhu na promyslovomu pidpryyemstvi* [Organizational-economic mechanism of operational control an industrial enterprise]. Abstract of Ph.D. dissertation. *Kyiv* [in Ukrainian].

Надійшла (received) 26.02.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Заяц Ольга Василівна (Заяц Ольга Васильевна, Zaiats Olga Vasilivna) - асистент кафедри менеджменту, Національний транспортний університет; тел.: (050) 077-56-35; e-mail: zaiats.olga.v@gmail.com.

УДК 631.1:631

С. О. ВАСИЛЬЦОВА**ПАТЕНТНО-ЛІЦЕНЗІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Подальша еволюція світової економіки тісно пов'язана з широким використанням інтелектуального ресурсу, в якому інтелектуальна власність в нинішньому тисячолітті буде основною рушійною силою. Тенденції створення цінностей свідчать, що найбільш динамічними галузями економіки є ті, які пов'язані з інтенсивною діяльністю у сфері знань та інтелектуальної власності. Ці тенденції показові не лише для майбутньої охорони інтелектуальної власності як стратегічного інструменту мікро- і макроекономіки, але також для характеру і видів інвестицій, які у недалекому майбутньому потрібно буде збільшувати для створення підґрунтя національному розвитку і підвищення актуальності інтелектуальної власності. У сучасних умовах права інтелектуальної власності та система їх захисту стимулюють глобальний інноваційний розвиток. Міжнародне визнання прав інтелектуальної власності можна розглядати як регулюючий механізм, що сприяє і забезпечує динамічну конкуренцію та торгівлю між країнами.

Ключові слова: патент, ефективність, інтелектуальна власність, ресурс, інновації, законодавство.

С. А. ВАСИЛЬЦОВА**ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Дальнейшая эволюция мировой экономики тесно связана с широким использованием интеллектуального ресурса, в котором интеллектуальная собственность в нынешнем тысячелетии будет основной движущей силой. Тенденции создания ценностей свидетельствуют, что наиболее динамичными отраслями экономики являются те, которые связаны с интенсивной деятельностью в области знаний и интеллектуальной собственности. Эти тенденции показательны не только для будущей охраны интеллектуальной собственности в качестве стратегического инструмента микро- и макроэкономики, но также для характера и видов инвестиций, которые в недалеком будущем нужно будет увеличивать для создания основы национальному развитию и повышению актуальности интеллектуальной собственности. В современных условиях права интеллектуальной собственности и система их защиты стимулируют глобальный инновационное развитие. Международное признание прав интеллектуальной собственности можно рассматриваться как регулирующий механизм, способствующий и обеспечивающий динамическую конкуренцию и торговлю между странами.

Ключевые слова: патент, эффективность, интеллектуальной собственности, ресурс, инновации, законодательство.

S.A. VASYLTSOVA**PATENT-LICENSED POLICY AS THE FACTOR OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

The further evolution of the world economy is closely linked to the widespread use of intellectual resources, in which intellectual property in the current millennium will be the main driving force. Trends in value creation indicate that the most dynamic sectors of the economy are those associated with intensive activities in the field of knowledge and intellectual property. These trends are indicative not only for the future protection of intellectual property as a strategic instrument of micro and macroeconomics, but also for the nature and types of investments that in the near future will need to be increased to create the groundwork for national development and increasing the relevance of intellectual property. In modern terms, intellectual property rights and their system of protection stimulates global innovation. International recognition of intellectual property rights can be seen as a regulatory mechanism that promotes and ensures dynamic competition and trade between countries. It is thanks to the procedure for the creation and protection of intellectual property of the country-producers of innovations have an additional incentive for the development of new technologies, and developing countries can actively implement them in production.

Keywords: patent, efficiency, intellectual property, resource, innovation, legislation.

Вступ. Проблеми охорони інтелектуальної власності сьогодні вийшли в світі на перший план і стали вже не просто юридичними або комерційними питаннями. Унаслідок всеосяжної інтелектуалізації сучасної світової економіки вони дедалі більше стають політичною проблемою, пов'язаною з економічною безпекою та вимагають стратегічних підходів до їх вирішення.

Реальні тенденції в сфері реєстрації та використання прав інтелектуальної власності в Україні залишаються суперечливими й не свідчать про ефективне функціонування системи її охорони. Нестабільність умов для винахідницької та раціоналізаторської діяльності через, головним чином, погіршення матеріально-технічних і фінансових умов в інноваційній сфері, обумовила зменшення, порівняно з 1995 р., кількості винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторів майже на третину, а кількість підприємств, що беруть участь у створенні й

використанні об'єктів промислової власності, — удвічі. Вкрай незначними є операції з укладання договорів на передачу прав щодо об'єктів промислової власності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному світі головним фактором виробництва та забезпечення конкурентоспроможності підприємства є інформація та знання. Вплив патентування на економічну активність досліджували багато західних вчених, але і на сьогоднішній день не можливо у повній мірі оцінити важливу роль патентно-ліцензійної політики на розвиток інноваційної діяльності. Тому це питання залишається актуальним і на сьогоднішній день.

Законодавством України розроблена система національних законів та підзаконних актів у сфері охорони промислової власності. Гарантована цією системою надійна охорона прав на об'єкти промислової власності є необхідною умовою

© С.О. Васильцова, 2018

стимулювання інноваційної діяльності підприємств та розвитку ринкової економіки взагалі. Ексклюзивне володіння інформацією висуває чіткі правила, щодо затвердження прав інтелектуальної власності у вигляді патентів та ліцензій [1].

За чинним законодавством України про інтелектуальну власність патент можна визначити як охоронний документ, що засвідчує особисті немайнові і майнові права патентовласника на об'єкт інтелектуальної власності [1].

Доведено, що патентування має позитивний вплив на інноваційну діяльність, якщо не має достатнього рівня захисту винаходу. Залежно від таких чинників, як передбачувана прибутковість використання об'єкта патентування, затрат на його розробку, впровадження і використання, фінансових можливостей підприємства, ми можемо впевнено дати відповідь на питання: «Патентувати чи не патентувати об'єкт інтелектуальної власності».

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Як зазначають науковці, створення умов для розвитку інноваційно-технологічної сфери визначається наявністю й активним використанням у країні комплексу факторів, що забезпечують як генерацію нових наукових ідей і винаходів, так і ефективну реалізацію їх на ринку інновацій в інтересах економічного зростання й підвищення якості життя [2]. Отже, для посилення конкурентних позицій регіону важливими є не лише кількісні показники інноваційної діяльності, а й якісний рівень цих інновацій, який можна оцінити за допомогою показників патентно-ліцензійної активності суб'єктів господарювання. Питаннями інновацій на різних рівнях економіки займаються такі вітчизняні вчені: О. Амоша, Л. Антонюк, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, Ю. Макогон, О. Михайловська, В. Семиноженко, Л. Федулова, Н. Чухрай. Загалом нині питання розвитку інноваційної діяльності як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях є добре розробленими.

Так, увага вчених зосереджена на питаннях особливостей інноваційного розвитку підприємств або окремих галузей промисловості України [3], розробки і реалізації інноваційної політики на регіональному рівні [2], розробки регіональних можливостей інноваційного розвитку, і формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів [1]. Проте проблеми активізації патентно-ліцензійної діяльності, зокрема на регіональному рівні, не набули детального розгляду.

Кожна країна розробляє та застосовує систему національних законів та підзаконних актів у сфері охорони промислової власності, здійснює свою діяльність згідно з їх основними положеннями, а також з урахуванням міжнародних норм у цій сфері. Гарантована цією системою надійна охорона прав на об'єкти промислової власності є необхідною умовою стимулювання інноваційної діяльності, розвитку ринкової економіки, її торгівельно-економічного та науково-технічного співробітництва з іншими країнами.

Для переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку необхідне відповідне законодавче та нормативно-правове забезпечення. Розробка та впровадження цього забезпечення особливо актуальні для розвитку пріоритетних галузей промисловості.

Законодавство в галузі інформаційної діяльності та промислової власності можна охарактеризувати як сукупність пов'язаних між собою у визначеній залежності нормативних актів, регулюючих суспільні відносини в сфері інформації, створення та використання науково-технічних досягнень, пов'язаних з їх правовою охороною, використанням об'єктів промислової власності та захистом прав власників питаннями організації управління інформаційної та патентно-ліцензійної діяльністю.

Створення в Україні сучасної міжнародно-визнаної системи охорони промислової власності та її розвиток і удосконалення неможливі без гармонізації національного законодавства з міжнародними правовими нормами та гармонізації національної патентної документації відповідно до рекомендацій і досвіду патентних відомств провідних країн світу, а також міжнародних організацій. Ці питання дослідив Ю. Капіца у статті «Стан та напрями адаптації законодавства України у сфері охорони інтелектуальної власності до законодавства ЄС» [4]. О. Пічкур у статті «Історичні аспекти правової охорони результатів творчої діяльності» [5] вважає необхідною уніфікацію національного законодавства щодо захисту прав суб'єктів інтелектуальної власності. Це повинно позитивно відбитися на міжнародних відносинах і співпраці України у сфері інтелектуальної власності.

Доведено, що патентування має позитивний вплив на інноваційну діяльність, якщо не має достатнього рівня захисту винаходу. Залежно від таких чинників, як передбачувана прибутковість використання об'єкта патентування, затрат на його розробку, впровадження і використання, фінансових можливостей підприємства, ми можемо впевнено дати відповідь на питання: «Патентувати чи не патентувати об'єкт інтелектуальної власності».

Нині в економічній думці виокремились чотири найбільш популярні теорії щодо патентно-ліцензійної політики:

1. Теорія стимулювання винахідництва: активне патентування призводить до зростання мотивації до створення корисних інновацій.

2. Теорія поширення: патенти поширюють нові знання і надають можливість інвесторам відкривати нові знання, тоді як за відсутності патенту власники мають приховувати свої винаходи.

3. Теорія розвитку та комерціалізації: патенти стимулюють інвестиції, необхідні для розвитку та комерціалізації винаходів.

4. Теорія майбутнього розвитку: патенти забезпечують «мирні» дослідження щодо подальших перспектив похідних винаходів [2].

Патент постав одним з найважливіших засобів конкурентної боротьби за ринки. Ці властивості патенту, що зумовлюють підвищення його ролі,

значною мірою впливають на технічний прогрес. Новітня техніка є лише одним із засобів одержання прибутків за рахунок зниження собівартості продукції або підвищення цін на нові товари, що випускаються монополю. Патентна політика дає змогу здійснювати більш вільне управління цінами, чого можна легко досягти шляхом використання сучасної технології та випуску нових запатентованих товарів. Завдяки патенту можна монополю закріпити свою перевагу на всіх етапах виробництва та збуту, і обмежуючи конкуренцію, прямо впливати на процес встановлення ціни.

Однак для того, аби суб'єкт підприємницької діяльності міг досягти цієї мети, скористатися в конкурентній боротьбі результатами розробки і впровадження нової техніки, необхідно, щоб він одноосібно міг використовувати технічні нововведення протягом певного часу; потрібна гарантія бодай тимчасового його монопольного становища, необхідного для відшкодування всіх витрат, пов'язаних з використанням технічних нововведень, і одержання прибутку. Юридичну можливість використання винаходу на монопольних засадах протягом встановленого терміну забезпечує його патентування [6].

Україна безумовно робить кроки на шляху до вдосконалення патентної системи, та максимального захисту прав суб'єктів промислової власності, про це свідчить динаміка зростання «інтелектуального» ринку. Особливим чином патентування винаходів можна використати як засіб блокування діяльності конкурентів, щоб стримати їх технічний розвиток, а надалі витиснути конкурентів з ринку шляхом систематичного патентування кожного наступного удосконалення об'єкта, що охороняється патентом. Особливої популярності цей процес набуває в технічних галузях, де процес виробництва та монополізації зростає швидкими темпами.

В Україні доцільно сформувати систему мотиваційних чинників для суб'єктів інноваційної діяльності та розробити сучасну інфраструктуру підтримки інновацій. Грамотне управління патентуванням виступає основою активної інноваційної діяльності та розвитку, а тому, є головним фактором зростання економічного стану країни в цілому.

Сучасні тенденції розвитку економіки такі, що виробництво все більше базується не на переробці природної сировини і матеріальних ресурсів, а на творчому використанні нових ідей і результатів інтелектуальної діяльності.

За останні роки в міжнародній торгівлі значно зросли обсяги продажу інтелектуальної власності. Одночасно створюються підприємства, об'єктами діяльності яких є сама інтелектуальна власність. У цей новий сектор ринку входять компанії з трансферу технологій, освоєння і впровадження інновацій, ліцензування та комерціалізації прав інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність не розглядається тільки як засіб охорони продукції чи послуг від копіювання, вона вже переміщується у сферу підприємства і конкурентної боротьби. Величезний актив

приховується через недооцінку капіталізації інтелектуальної власності. Ринкова конкуренція змушує будувати власну патентну стратегію на кожному підприємстві. Під нею розуміють використання всіх можливих об'єктів інтелектуальної власності та різних видів їх правової охорони і захисту. Це дасть змогу, крім підвищення конкурентоспроможності:

- відстежувати і завойовувати сприятливі ринкові позиції за умови використання сучасних технологій для виробництва продукції та надання послуг, а також підвищувати ефективність маркетингових досліджень;

- прогнозувати технологічні зміни на базі патентно-інформаційних досліджень, своєчасно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури;

- вдосконалити фінансову діяльність, застосовуючи нематеріальні активи для отримання додаткових прибутків.

В Україні ще бракує досвіду з використання ресурсів інтелектуальної власності. Яскравий приклад цього – значні інтелектуальні напрацювання у вузівському секторі науки, які залишаються незатребуваними. Чим швидше вони будуть використані, тим скоріше ми отримаємо позитивні результати в економічному розвитку, а ті, хто першими навчаться застосовувати їх, безумовно, займе сильні позиції на ринку.

З точки зору посилення ролі держави в активізації патентно-ліцензійної діяльності інтерес викликає вивчення й адаптація досвіду європейських країн щодо державної підтримки винахідників у процесі патентування.

Можна стверджувати, що основними проблемами, які стримують недостатній розвиток інноваційної і патентно-ліцензійної діяльності в області, є актуальними для країни в цілому. До найважливіших проблем слід віднести недосконалу інноваційну політику і законодавчу базу; відсутність сформованої інноваційної інфраструктури; високий рівень ризику інвестування у сферу високотехнологічного виробництва; відсутність значущого прошарку інноваційно орієнтованого малого підприємництва; негативні зміни у кадровому потенціалі; недостатнє фінансування науково-дослідної діяльності тощо. Тому, на нашу думку, стимулювання розвитку патентно-ліцензійної діяльності можливо забезпечити шляхом вдалого поєднання адміністративних і ринкових важелів. Перш за все, на регіональному рівні необхідно стимулювати участь підприємств у міжнародному співробітництві у сфері винахідництва і науково-технічного обміну. Як стверджують українські вчені, роль України в процесах міжнародної комерціалізації технологій є незначною. Винахідницька і патентна активність концентрується всередині трикутника ЄС, США, Японія [7]. Це свідчить про те, що країни, які не належать до провідних країн, обмежені у використанні найновіших досягнень. За таких умов Україна залишатиметься споживачем застарілих технологій.

В умовах недостатнього фінансування інноваційної діяльності перспективним напрямом державної політики вважаємо розробку і запровадження механізмів бюджетного фінансування процедури одержання винахідниками охоронних документів на об'єкти промислової власності. На нашу думку, доцільним є запровадження урядової програми, згідно з якою стане можливим додаткове фінансування з державного бюджету витрат авторів на патентування науково-технічних розробок. Одним із елементів, що забезпечать ефективну реалізацію державної програми з підтримки патентно-ліцензійної діяльності на мезорівні управління, на нашу думку, можуть стати фонди регіонального розвитку. Основною перевагою такої установи, порівняно з існуючими інституціями підтримки підприємництва, є виконання не лише інформаційно-консультаційних функцій, але й наявність коштів для надання фінансової підтримки інноваційним підприємствам, зокрема винахідникам. Держава за посередництвом таких фондів могла б здійснювати управління регіональними і національними програмами підтримки інноваційного підприємництва і контролювати розподіл і використання коштів державного бюджету, призначених для реалізації цих програм.

Висновки. Отже, для активізації патентно-ліцензійної діяльності пропонуємо рекомендації, що стосуються розвитку транскордонної співпраці у сфері винахідництва і патентно-ліцензійної торгівлі; вивчення й адаптації досвіду європейських країн щодо державної підтримки винахідників у процесі патентування; запровадження механізмів бюджетного фінансування процедури одержання винахідниками охоронних документів; створення фонду регіонального розвитку з метою підтримки інноваційного підприємництва.

Список літератури

1. Власова І. В. Розвиток інфраструктури інноваційної діяльності в Україні / І. Власова // Проблеми науки. – 2010. – №2. – С. 26–31.
2. Герасимчук З. В. Проблеми та перспективи становлення інноваційного потенціалу в регіонах України / З. Герасимчук, Н. Куцай // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 7–19.
3. Михайловська О. Сучасні тенденції у сфері винахідництва / О. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3. – С. 14–25.
4. Пузакова Е. П. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. Пузакова – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 448с.
5. Федюлова І. Підходи до оцінки рівня готовності підприємства щодо інноваційного розвитку / І. Федюлова // Вісник Національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – №124–125. – С. 36–40.
6. Фролова Г. І. Анализ факторов, обеспечивающих высокий уровень технологического развития стран мира / Г. Фролова, В. Фролова // Вісник ДНУ, Сер. В., Вип. 1., 2010. – С. 69–71.
7. Ogłoszenie Ministra nauki i szkolnictwa wyższego o programie «Patent Plus» // Biuletyn Ministra nauki i szkolnictwa wyższego. – 2007. – №4/125. – P. 7–23.

References (transliterated)

1. Vlasova I. V. Rozvytok infrastruktury innovacijnoji diyal'nosti v Ukraini / I. Vlasova // Problemy nauky. – 2010. – No2. – P. 26–31.
2. Herasymchuk Z. V. Problemy ta perspektyvy stanovlennya innovacijnoho potencijalu v rehionax Ukrainy / Z. Herasymchuk, N. Kucay // Rehional'na ekonomika. – 2010. – No2. – P. 7–19.
3. Myxajlovs'ka O. Suchasni tendenciji u sferi vynaxidnyctva / O. Myxajlovs'ka // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2007. – No3. – P. 14–25.
4. Puzakova E. P. Myrovaya ekonomika y mezhdunarodnye ekonomicheskiye otnoshenyya / E. Puzakova – Rostov-na-Donu: Feniks, 2004. – 448p.
5. Fedulova I. Pidxody do ocinky rivnya hotovnosti pidpryemstva shhodo innovacijnoho rozvytku / I. Fedulova // Visnyk Nacional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. – 2011. – No124–125. – P. 36–40.
6. Frolova H. Y. Analiz faktorov, obespechivayushhyy vysokij uroven' texnologichnoho razvytyya stran myra / H. Frolova, V. Frolova // Visnyk DNU, Ser. V., Vyp. 1., 2010. – P. 69–71.
7. Ogłoszenie Ministra nauki i szkolnictwa wyższego o programie «Patent Plus» // Biuletyn Ministra nauki i szkolnictwa wyższego. – 2007. – No4/125. – P. 7–23.

Надійшла (received) 26.02.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Васильцова Світлана Олександрівна (Васильцова Светлана Александровна, Vasyltsova Svetlana Alexandrovna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і маркетингу Національного технічного університету «ХПІ». (097) 7375974, ORCID: 0000-0002-3750-9922; e-mail svetifom@gmail.com

УДК 657:658.1

С.В. БРІК**ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС: ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ ТА ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ**

Готельна послуга це операції підприємства, що пов'язані з розміщенням споживача шляхом надання номера або місця для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, що пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Суть проблеми полягає в тому, що в готельному господарстві крім основних послуг велике значення мають також допоміжні, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та оплачуються споживачем додатково за окремим договором. Тобто це сфера діяльності, що поєднує одночасно надання кількох видів різноманітних послуг. Тому фінансовий облік та аудит доходів та витрат в готельному бізнесі має певні особливості.

Ключові слова: готельний бізнес, доходи, витрати, фінансовий облік, внутрішній контроль

С.В. БРИК**ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС: ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ**

Гостиничная услуга — операции предприятия, связанные с размещением потребителя путем предоставления номера или места для временного проживания в гостинице, а также другая деятельность, связанная с размещением и временным проживанием. Суть проблемы заключается в том, что в гостиничном хозяйстве кроме основных услуг большое значение имеют также вспомогательные, не относящиеся к основным услугам гостиницы, которые заказываются и оплачиваются потребителем дополнительно, по отдельному договору. То есть это сфера деятельности, объединяющая одновременно предоставление нескольких видов различных услуг. Поэтому финансовый учет и аудит доходов и расходов в гостиничном бизнесе имеет определенные особенности.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, доходы, расходы, финансовый учет, внутренний контроль

S.V. BRIK**HOTEL BUSINESS: PECULIARITIES OF FINANCIAL ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF REVENUES AND EXPENSES**

Hotel service is the operations of an enterprise connected with the placement of a consumer by providing a room or place for temporary accommodation in a hotel, as well as other activities related to placement and temporary residence. The essence of the problem is that in the hotel industry, besides basic services, auxiliary services that are not related to the main services of the hotel are also important, which are ordered and paid by the consumer in addition, according to a separate agreement. That is, it is a field of activity that combines simultaneously the provision of several types of different services. Therefore, financial accounting and audit of incomes and expenses in hotel business have certain features.

Keywords: hotel business, income, expenses, financial accounting, internal control

Вступ. Готельний бізнес являє собою сферу людської діяльності, яка переживатиме бурхливий розвиток у найближчі роки, оскільки є основою туристичної галузі. Розвиток внутрішнього та міжнародного туризму значною мірою пов'язаний з рівнем матеріально-технічної бази туристичних підприємств, розгалуженістю та різноманітністю їх мережі, якістю та обсягом послуг, пропонованих готельним господарством. Готельні господарства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх житлом і побутовими послугами під час подорожі, відпочинку та інших цілей.

Аналіз останніх досліджень. Облік та внутрішній контроль доходів та витрат господарської діяльності, знайшли висвітлення у працях українських науковців – Ф.Ф. Бутинця, А. М.Герасимовича, С. Ф. Голова та багатьох інших. Проте питання обліку та внутрішнього контролю доходів та витрат у готелях вимагають додаткового дослідження, оскільки напрацювання названих вчених стосуються, в основному, виробничих підприємств, а готельний бізнес відноситься до соціальної сфери і відзначається специфікою господарської діяльності. Питання обліку на підприємствах готельного бізнесу розглядали С. Я. Король, З. А. Балченко та інші автори.

Метою дослідження є визначення основних напрямків обліку та внутрішнього контролю доходів та

витрат в готельному бізнесі.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу в сучасних умовах господарювання вимагає постійного вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення системи управління про отриманні доходи та понесенні витрати, що є важливою складовою прийняття управлінських рішень, які позитивно впливають на результати діяльності.

Викладення матеріалу. За договором на готельне обслуговування одна сторона (готель або інший суб'єкт, що надає послуги з розміщення) зобов'язується за дорученням іншої сторони (проживаючого) надати послуги з тимчасового проживання (ночівлі) у спеціально обладнаному жилу приміщенні (номері), виконати або організувати виконання інших визначених договором на готельне обслуговування послуг, пов'язаних з тимчасовим проживанням, а проживаючий зобов'язується сплатити за ці послуги встановлену плату [1].

До послуг, пов'язаних із тимчасовим розміщенням, належать послуги з обслуговування жилого приміщення (номера), харчування (ресторанного обслуговування), збереження майна і багажу проживаючого, а також інші послуги, надані залежно від категорії готелю.

Готельна послуга це операції підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю.

Основні послуги — обсяг послуг готелю (проживання, харчування, користування телевізором, холодильником), що включаються до ціни номера (місця) і надаються споживачу згідно з укладеним договором.

Додаткові послуги — обсяг послуг, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та оплачуються споживачем додатково за окремим договором (послуги з прання і прасування, надання автостоянки, послуги перукарні, прокат спортивного та туристичного інвентарю тощо).

Без згоди споживача (замовника) готель не має права надавати додаткові послуги, які не включено у договір. Споживач (замовник) має право відмовитися від оплати таких послуг, а у разі їх оплати готель зобов'язаний повернути сплачену суму. Крім цього, забороняється обумовлювати виконання одних послуг наданням інших.

Також готель зобов'язаний надати споживачу без додаткової оплати такі види послуг: виклик швидкої допомоги, доставка в номер кореспонденції; побудка у визначений час; надання необхідного інвентарю залежно від категорії готелю.

Крім касового чека готелі зобов'язані видати на підтвердження наданих послуг Рахунок за формою № 4-г (далі — Рахунок). Рахунок застосовується при оформленні розрахунків із громадянами за основні та додаткові послуги, отримані у готелі.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій суб'єктами господарської діяльності — юридичними особами у сфері обслуговування незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності здійснюється згідно з вимогами Закону про бухоблік.

Питання організації бухгалтерського обліку готельного підприємства вирішується власником або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до законодавства та установчих документів. Підприємство самостійно визначає облікову політику, форму бухгалтерського обліку, затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку, об'єкти і періодичність проведення інвентаризації активів і зобов'язань, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно із законодавством.

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій [2].

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку, у реєстрах синтетичного та аналітичного обліку. Оскільки основною діяльністю готелів є надання послуг, то облік операцій з їх надання є аналогічним обліку операцій із надання звичайних послуг. Тому витрати, пов'язані з наданням готельних

послуг, у тому числі собівартість реалізованих готельних послуг, формуються відповідно до норм ПБО 16 [4], а доходи — згідно з вимогами ПБО 15 [3].

Витрати готельного підприємства складаються в основному з витрат, що виникають у зв'язку з наданням послуг:

- на утримання приміщень номерів готелів (електро-, водо-, теплопостачання, прання та прасування білизни, абонентська плата за телефон тощо). Слід зазначити, що в рахунках на комунальні послуги (електро-, водо-, теплопостачання) суми не розподілені між приміщеннями готелю. Водночас приміщення виконують різні виробничі функції: готельні номери (номерний фонд) використовуються безпосередньо при наданні готельних послуг, коридори, фойє — це приміщення загального призначення, є приміщення, що використовуються в адміністративних цілях (кабінети директора, головного інженера, бухгалтерії, інших офісних служб), для забезпечення збуту тощо. Зазвичай не всі приміщення у готелях обладнано приладами, які дають змогу з достатньою точністю визначити кількість спожитих у цих приміщеннях води, електроенергії тощо. Тому на практиці при розподілі таких витрат між відповідними рахунками (23, 91, 92, 93, 949) можуть використовуватися різні бази розподілу. Так, витрати на послуги з теплопостачання доцільно розподіляти пропорційно площам, які займають відповідні приміщення. Розподіл витрат на послуги з водопостачання можна здійснювати пропорційно чисельності працівників та гостей готелю, які перебувають (працюють, проживають) у різних приміщеннях цього підприємства. Вартість спожитої електроенергії можна розподілити між різними видами витрат виходячи з потужності електроприладів, які знаходяться у приміщеннях відповідного призначення, і фактичного часу роботи цих приладів. Таким чином, проведення зазначеного розподілу вимагає врахування всіх факторів, притаманних господарській діяльності конкретного готелю. Схема розподілу має бути розроблена і підписана відповідними фахівцями (головним інженером, начальником технічного відділу) та затверджена директором. Так само необхідно розподіляти і нараховану амортизацію;

- на оснащення номерів готелів (крім витрат, що підлягають амортизації) та обслуговування клієнтів у номері (столи, шафи одяжні, стакани, попілнички, рушники, мило тощо);

- на оплату праці персоналу, що безпосередньо займається наданням основних послуг готелю, — покоївкам, портье, черговим по поверхах, включаючи відрядження ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Також у конкретному готельному підприємстві слід визначитися з переліком

працівників та видів витрат, на які припадають заробітна плата і відрахування ЄСВ. Наприклад, основне виробництво — покоївки, чергові по поверхах, портъє; загальновиробничий персонал - прибиральниці, прачки, сантехніки, електрики, водії (при обслуговуванні для потреб загальновиробничого характеру); адміністративний персонал (керівництво, бухгалтерія, технічний відділ, фінансово-економічний відділ, водії, які обслуговують адміністративний персонал); служба збуту — працівники, зайняті просуванням і реалізацією готельних послуг (менеджери, маркетологи); інший персонал (охорона тощо);

- на амортизацію приміщень номерів готелів;
- на охорону праці й техніку безпеки;
- на ремонт і технічне обслуговування готельних номерів тощо.

Щодо переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості наданих готельних послуг, то підприємство самостійно встановлює такий перелік з урахуванням методичних рекомендацій з її формування у споріднених галузях, якими встановлено склад і класифікацію витрат [4].

У бухгалтерському обліку собівартість готельних послуг формується на рахунку 23 «Виробництво». Аналітичний облік за таким рахунком ведеться за видами виробництв, статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється. Тому на підприємствах готельного господарства до рахунку 23 «Виробництво» відкривають окремі субрахунки. Наприклад, якщо готель має окремі підрозділи, — «Готель (основні послуги)», «Ресторан», «Хімчистка», «Перукарня» тощо. З кредиту рахунку 23 «Виробництво» собівартість готельних послуг списується на субрахунок 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг».

Облік загальновиробничих витрат ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати включаються до складу виробничої собівартості готельних послуг (бухгалтерським записом за дебетом рахунку 23 та кредитом рахунку 91), а нерозподілені постійні загальновиробничі витрати та наднормативні виробничі витрати — до собівартості реалізованих послуг (бухгалтерським записом за дебетом субрахунку 903 та кредитом рахунків 91, 23) [4].

Облік інших витрат операційної діяльності готелю ведеться на рахунках 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності». Такі витрати відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [4], тобто відносяться безпосередньо на зменшення фінансового результату в періоді їх виникнення.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінено результат цієї операції [3].

При цьому результат може бути достовірно оцінено за наявності таких умов:

- можливості достовірної оцінки доходу;

- ймовірності надходження економічних вигід від надання послуг;

- можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;

- можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг, та необхідних для їх завершення.

Спектр послуг, що надаються підприємствами готельного господарства, — досить широкий, тому й перелік доходів від реалізації також відносно великий. Зокрема, це доходи від здачі готельних номерів, реалізації побутових послуг (прання, хімчистка, перукарські послуги тощо), реалізації екскурсійних послуг, реалізації автопослуг (перевезення пасажирів), реалізації послуг автостоянки, надання послуг із користування мережею Інтернет, телефоном тощо.

Для узагальнення інформації про дохід, одержаний від надання готельних послуг, використовують субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», до якого для обліку основних та додаткових послуг, що надаються готелем, відкриваються субрахунки другого порядку. Облік доходів від надання послуг іншими підрозділами готелю також ведеться за субрахунком 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» з відкриттям окремих субрахунків другого порядку, а саме: «Хімчистка», «Перукарня», «Транспорт», «Автостоянка», «Прання» тощо.

За кредитом субрахунку 703 відображається збільшення (одержання) доходу, за дебетом — належна сума непрямих податків та зборів. Наприклад, суми ПДВ, туристичного збору та списання у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати».

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [3].

Так, при наданні готельних послуг, пов'язаних із тимчасовим проживанням гостей на умовах наступної оплати, дохід визнається під час збільшення активу (нарахування дебіторської заборгованості гостя перед готелем), що відображається бухгалтерським записом за дебетом субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» у кореспонденції з кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». При цьому сума визнаного у звітному періоді доходу від надання готельних послуг залежить як від кількості гостей та кількості діб, протягом яких у звітному періоді ці гості проживали у готелі, так і від вартості проживання у готелі однієї людини протягом однієї доби.

Кількість гостей та строки їх проживання у готелі у звітному періоді підтверджуються такими документами: журналом обліку громадян,

що проживають у готелі (форма № 5-Г), журналом обліку іноземців, що проживають у готелі (форма № 6-Г). Тому дохід слід розраховувати виходячи з цих даних незалежно від дати оплати.

У результаті проведеного дослідження пропонуємо для підприємств готельного бізнесу таку базу розподілу непрямих витрат:

- амортизація будівлі (номерний фонд) та підготовка до осінньо-зимового періоду – на 1 м2
- заробітна плата прибиральниці – на 1 м2 коридору, за яким вона закріплена
- заробітна плата адміністратора та прибирання номерів – залежно від кількості заселених номерів
- прання білизни – залежно від кількості ліжок у заселених номерах
- сума прямих витрат, понесених при наданні послуг.

Результатом функціонування внутрішнього контролю в готельному бізнесі має стати прозора, достовірна інформація, на базі якої менеджмент підприємства здійснюватиме управлінський вплив на реалізацію бізнес-процесів, що в подальшому сприятиме ефективному досягненню цілей підприємства.

Система внутрішнього контролю на підприємствах готельного бізнесу залежить від організаційної структури, наявних бізнес-процесів та виділених об'єктів контролю, розподілу функцій контролю за суб'єктами контролю, складу служби внутрішнього контролю та інформаційних запитів системи управління. Побудова системи внутрішнього контролю має бути здійснена на основі системного підходу, який враховує специфіку діяльності кожного центру відповідальності та передбачає:

- виділення об'єктів контролю;
- формування центрів відповідальності (центрів доходів і центрів витрат) з метою контролю за раціональним використанням (споживанням) спеціалізованих робочих активів та отриманими доходами і понесеними витратами з метою виявлення відхилень;
- затвердження бюджетів з метою формування оптимальних показників, за якими визначатиметься результативність діяльності підприємства та структурних підрозділів;
- формування аналітичного забезпечення та контрольних процедур для здійснення контролю;
- розробку та впровадження форм внутрішньої звітності з метою формування оперативного інформаційного забезпечення системи управління.

Інформаційною базою внутрішнього контролю підприємств готельного бізнесу є:

- положення, посадові інструкції та інші внутрішні нормативні документи;

- затверджені бюджети, кошториси тощо;
- дані первинного обліку;
- інвентаризаційні описи;
- відомості внутрішнього контролю та управлінська звітність;
- реєстри аналітичного та синтетичного обліку, відомості обліку й фінансова звітність;
- інша документація, яка сформована на підприємстві та виступає інформаційним забезпеченням при прийнятті управлінських рішень.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що організація внутрішнього контролю на підприємствах готельного бізнесу не є регламентованою, а визначається внутрішнім документом у межах окремого суб'єкта господарювання, який визначає регламенти формування та узагальнення контрольної інформації й використання результатів контролю для прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995р. №321/94-ВР - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-BP>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996 – XIV - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.1999 г. № 290 - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 г. № 318 - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

Bibliography (transliterated)

1. 1. Zakon UkraYini «Pro turizm» vId 15.09.1995r. #321/94-VR - [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-VR>
2. 2. Zakon UkraYini «Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnIst v UkraYinI» vId 16.07.1999r. # 996 – HIV - [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. 3. Polozhennya (standart) buhgalterskogo oblIku 15 «DohId», zatv. Nakazom MinIsterstva fnansIv UkraYini vId 29.12.1999 g. # 290 - [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
4. 4. Polozhennya (standart) buhgalterskogo oblIku 16 «Vitrati», zatv. Nakazom MinIsterstva fnansIv UkraYini vId 31.12.1999 g. # 318 - [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

Надійшла (received) 27.02.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Брік Світлана Володимирівна (Брик Светлана Владимировна, Brik Svitlana Volodymyrivna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку НТУ «ХПІ»; тел.: (050) 917-62-59; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5411-4885>; e-mail: svetsvb@gmail.com.

УДК 658.316

П.Г. ПЕРЕРВА, Л.С. МАРЧУК**ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

Інтелектуальний потенціал підприємства на сьогоднішній день займає головну роль, бо його формування та використання є досить важливим і складним завданням управління. Саме це потребує пошуку (створення) нових методів і підходів його оцінки для ефективного забезпечення конкурентної переваги підприємства на ринку. Цілий ряд особливостей має управління інтелектуальним потенціалом машинобудівного підприємства. До них відносяться: компетенції, здібності, технології, інтелектуальні ресурси, ефективні комунікації, інноваційна активність тощо. Ці особливості значною мірою впливають на розвиток інтелектуального потенціалу. У статті досліджено існуючі поняття терміну «потенціал підприємства», виокремлено інтелектуальний потенціал як економічну категорію та наведено власне розуміння цього терміну. Проаналізовано структуру інтелектуального потенціалу та виявлено його місце в економічному потенціалі підприємства. Обґрунтовані складові інтелектуального потенціалу, проведено аналіз їх розвитку в сучасних соціально-економічних умовах.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, складові, технології, структура, емоційні чинники, інтелектуальні ресурси, інновації, економічна категорія, інвестування та розвиток.

П.Г. ПЕРЕРВА, Л.С. МАРЧУК**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

Интеллектуальный потенциал предприятия на сегодняшний день занимает главную роль, потому что его формирование и использование является достаточно важной и сложной задачей управления. Именно это требует поиска (создание) новых методов и подходов его оценки для эффективного обеспечения конкурентного преимущества предприятия на рынке. Целый ряд особенностей имеет управление интеллектуальным потенциалом машиностроительного предприятия. К ним относятся: компетенции, способности, технологии, интеллектуальные ресурсы, эффективные коммуникации, инновационная активность и тому подобное. Эти особенности в значительной степени влияют на развитие интеллектуального потенциала. В статье исследованы существующие понятия термина «потенциал предприятия», выделено интеллектуальный потенциал как экономическую категорию и приведено собственное видение этого термина. Проанализировано структуру интеллектуального потенциала и выявлено его место в экономическом потенциале предприятия. Обосновано составляющие интеллектуального потенциала, проведен анализ их развития в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, составляющие, технологии, структура, эмоциональные факторы, интеллектуальные ресурсы, инновации, экономическая категория, инвестирование и развитие.

P.G. PERERVA, L.S. MARCHUK**INTELLECTUAL POTENTIAL AS AN ECONOMIC CATEGORY**

The article analyzes the existing concepts of the term "potential of the enterprise", identifies the intellectual potential as an economic category and gives an idea of the term itself. The structure of intellectual potential is analyzed and its place in the economic potential of the enterprise is revealed. Substantiated components of intellectual potential, an analysis of their development in modern socio-economic conditions. The intellectual potential is one of the important factors of the long-term success of the enterprise, is a category that ensures the formation of unique competitive advantages. Maximizing the level of intellectual potential of the enterprise at the practical level requires the further development of clear theoretical and methodological approaches to managing it. In a transformational economy, intellectual potential plays an important role in increasing the competitiveness of an enterprise, and its evaluation helps to quantify key competencies, assess competitive advantages and concentrate the resources needed to strengthen them. The assessment of intellectual potential is one of the main tasks for a modern, successful, competitive and innovative, attractive organization. Thus, intellectual potential is the basis for future development.

Key words: intellectual potential, intellectual capital, components, technology, structure, emotional factors, intellectual resources, innovation, economic category, investment and development.

Вступ. Ефективність діяльності будь-якого підприємства, в першу чергу, залежить від управління його потенціалом. В сучасних умовах ринкової економіки ключовим фактором успіху є сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що має назву так званого «інтелектуального потенціалу». Завдяки інтелектуальним складовим існує можливість запровадити сучасні наукомісткі технології, розробити нову продукцію, що в свою чергу, потребує створення сприятливих умов для наукових досліджень, які ґрунтуються на високому якісному рівні освіти, підвищенні кваліфікації та визнанні необхідності безперервного навчання протягом усього життєвого циклу машинобудівного підприємства, що призводить до змін в його розвитку. Всі ці явища впливають на стан соціально-економічних процесів в українській економіці та

допомагають досягти конкурентоспроможності підприємствам як на вітчизняних, так і на закордонних ринках [1]. Тобто, інтелектуальний потенціал – це система, яка використовує знання, вміння, навички, здібності, компетенції та інтелектуальні ресурси підприємства з метою досягнення високих ефективних кінцевих результатів його діяльності [2-3]. Наведена вище інформація обумовлює практичну значимість дослідження сутності терміну «інтелектуальний потенціал» як головної категорії конкурентного стану машинобудівного підприємства та підвищення його вартості на ринку. Тому постає наукове завдання дослідження інтелектуального потенціалу як економічної категорії, що й обумовлює актуальність теми роботи [4].

©П.Г.Перерва, Л.С. Марчук 2018

Аналіз основних досягнень і літератури. Питанням аналізу складових потенціалу та закордонних вчених. Категорії визначення змісту та структури інтелектуального потенціалу підприємства висвітлені у працях таких вчених: Городянська Л.В. [1], Краснокутська Н.С. [2], Перерва П.Г. [3-4], Базилевич В.Д. [14], Мойсенко І.П. [15-17], Ситник Й.С. [20], Швиданенко Г.О. та багатьох інших. Роботи цих економістів є науковою теоретичною основою для поглиблення досліджень з питань сутності, структури, методики діагностики та оцінки інтелектуального потенціалу в цілому.

Ці науковці навели теоретичні та прикладні основи змісту, структури і розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, визначили сучасні погляди на змістовне значення цього терміну. Проте, не в повному обсязі дослідженими залишаються питання основних складових інтелектуального потенціалу як економічної категорії, оскільки цей об'єкт дослідження на сьогодні є динамічною структурою, що стрімко розвивається під впливом низки мікро- та макроекономічних чинників. Невизначеність щодо змісту інтелектуального потенціалу як економічної категорії ускладнює процес управління машинобудівним підприємством та визначає необхідність подальших досліджень та розробок в даному напрямі.

Постановка задачі. Виходячи із існуючих дискусійних питань, метою статті є визначення поняття інтелектуального потенціалу як економічної категорії, його основних складових, ключових аспектів, особливостей оцінки та місця в структурі потенціалу підприємства.

Методологія. Основою методології проведеного аналізу стали наукові публікації видатних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань розгляду сутності інтелектуального потенціалу як економічної категорії та його структури. У ході досягнення поставлених завдань були використані загальнодоступні і спеціальні економічні методи дослідження.

підприємства присвячено цілу низку досліджень, які відображаються у працях багатьох вітчизняних

Результати дослідження. Аналіз використаних літературних джерел дозволяє сформулювати власне загальне визначення, котре полягає в тому, що інтелектуальний потенціал машинобудівного підприємства - це інтелектуальні можливості (здібності) та ресурси (запаси) теперішнього і майбутнього часу для досягнення конкретної мети (завдань) підприємства.

З економічної точки зору, інтелектуальний потенціал підприємства складається, крім можливостей та ресурсів, із коштів і запасів, які використовуються для досягнення поставлених підприємницьких цілей. При цьому інтелектуальний потенціал розглядається як система з характерними їй елементами (управління знаннями та інтелектуальний капітал), властивостями (конкурентоспроможності та інноваційності), зв'язками та забезпеченням (організаційним, інформаційним, функціональним, кадровим, фінансовим, маркетинговим, науковим, технічним, виробничим). Також існуючі види інтелектуального потенціалу прийнято поділяти на об'єктивний та суб'єктивний потенціал. До першого виду відносяться ресурси та можливості, які можуть бути залучені чи не залучені (з певних причин) у виробництво, але будуть використані підприємством у своїй діяльності. До другого виду відносяться ті ресурси та можливості, які будуть використані колективом і працівниками машинобудівного підприємства для максимального створення матеріальних благ та послуг, для ефективного управління апаратом конкретної організації. Вдала кадрова політика підприємства буде сприяти підвищенню кваліфікаційного рівня персоналу та розвитку креативного мислення, в свою чергу формувати успішний інтелектуальний потенціали [5]. Складові потенціалу зображено на рис.1.

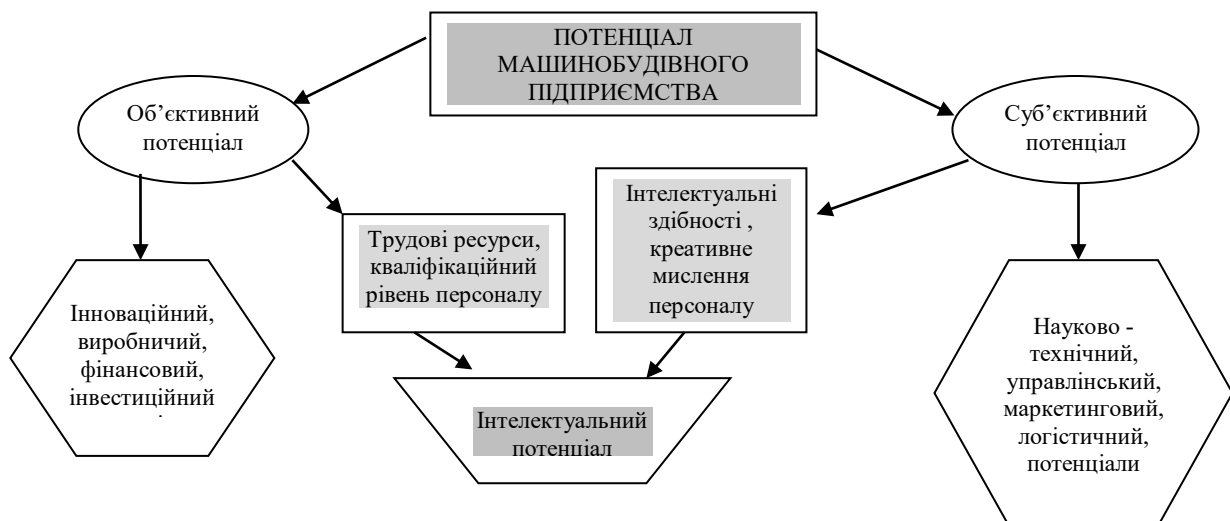


Рис. 1. Складові потенціалу машинобудівного підприємства

Джерело: складено авторами на основі аналізу [1-19]

Саме потенціалу, що пов'язаний з трудовими ресурсами приділяють особливу увагу, тому що він одночасно являється як об'єктивним, так і суб'єктивним. Адже робоча сила здатна зазнавати регресу та деградації під впливом організаційного, виробничого, інформаційного, функціонального, кадрового чи фінансового зв'язку. Необхідно зазначити, що умови сучасності суттєво змінюють трудову діяльність персоналу, впливаючи на перехід до інтелектуальної праці. Тому, можна стверджувати, що трудовий потенціал є формою інтелектуального.

Поняттю «інтелектуального потенціалу» як економічної категорії присвячено низку різних наукових праць та досліджень, аналіз яких наведено у таблиці 1. На наш погляд, ці наведені визначення не зовсім чітко відображають сутність, структуру та сучасні особливості інтелектуального потенціалу підприємства. Вони відображають те, що трудові ресурси повинні накопичувати та застосовувати знання для успішної діяльності підприємства. Тому

ми пропонуємо свої доповнення, а саме: додати нову складову, що відповідає за креативне (нестандартне) мислення та генерацію ідей. Зміст терміну «інтелектуального потенціалу» як економічної категорії, з нашої точки зору, буде мати наступне визначення: інтелектуальний потенціал – це система накопичених знань, навичок, умінь, кваліфікації та досвіду персоналу, що формується під впливом природних здібностей та інвестицій в них для подальшої економічної ефективності діяльності підприємства, необхідного саморозвитку, покращення якості умов праці в сучасному суспільстві тощо [6]. В цьому визначенні відображаються ключові складові інтелектуального потенціалу підприємства, такі як: знання, навички, кваліфікація персоналу, інвестиції, ефективність і т.д. Дослідити всі ці складові детально досить складно, адже це охоплює зовсім різні науки. Тому вважаємо за доцільне, навести стислу характеристику визначень інтелектуального потенціалу.

Таблиця 1- Визначення терміну «інтелектуальний потенціал»
(Розроблено авторами)

Автор	Визначення терміну
Мойсенко І.П.	Інтелектуальний потенціал - це можливості, які можуть бути розкриті або часто не розкриті, але реально існують для виконання конкретних дій [15].
Река Г.В.	Інтелектуальний потенціал підприємства – це сукупність можливостей та здібностей людини взагалі, які незалежні від використання у тому чи іншому виробництві[18].
Кендюхов О.В.	Інтелектуальний потенціал – можливості сьогодення та майбутнього, які використовуються для досягнення конкретних цілей [19].
Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю.	Інтелектуальний потенціал підприємства – система знань, яка формує інноваційну економіку та нове високорозвинене суспільство, при цьому забезпечує соціально-економічний розвиток[3-4].
Ситник Й.С.	Інтелектуальний потенціал - це приховані знання та навички економічної системи для здійснення інтелектуальної, організаційної, технічної, наукової, соціальної, управлінської діяльності, котрі можуть реалізувати себе у формі інтелектуального капіталу на ринкових засадах[20].
Вовканич С.Й.	Інтелектуальний потенціал підприємства – це здатність накопичувати та застосовувати нові знання, інформації, навички, ідеї, проекти, котрі можуть стати інтелектуальною власністю України[11].
Лаврентєв В.А., Шаріна А.В.	Інтелектуальний потенціал - сукупність індивідуальних особливостей працівників, їх теоретичних знань та практичного досвіду, які вони використовують для створення інновацій на різних промислових, торгових підприємствах[21].

Таким чином, можна стверджувати, що в широкому сенсі інтелектуальний потенціал підприємства (людини чи суспільства) – це сукупність цілої низки інтелектуальних здібностей та інтелектуальних ресурсів, яка буде використовуватися певною системою для досягнення мети із самозбереження та розвитку. У вузькому сенсі інтелектуальний потенціал підприємства часто порівнюють з інтелектуальним потенціалом суспільства (факторами щодо його відтворення) або з інтелектуальним капіталом, тобто з його структурною чи управлінською складовою, до якої входять організаційний, економічний, управлінський досвід, знання, навички, здібності, кваліфікація, інтелектуальний капітал, корпоративна культура, етика, креативне мислення й таке інше.

Інтелектуальний потенціал підприємства на рівні сучасної національної економіки володіє значним резервом економічної ефективності та активності, що є ключовим фактором для розвитку інновацій та високо - інформаційного суспільства. Це той один фактор, розвиток якого має досить безмежний ресурс за різними параметрами (якісними, кількісними, тимчасовими тощо).

Вперше термін «потенціал» увійшов в науковий обіг приблизно в 60-х роках двадцятого століття. Утворився за допомогою латинського слова «potentia», яке означає: «приховані здібності, можливості, могутність, силу, потужність, засоби та запаси, котрі можуть бути приведені конкретно в дію», тобто це - все те, що може бути чи вже існує, але ще не розкрило себе цілком і повністю.

Сучасний тлумачний словник української мови трактує поняття «потенціал» як приховані сили, здатності, запаси та резерви будь-чого для будь-якої сфери діяльності, котрі можуть проявлятися за конкретних умов[7-8].

У економічному енциклопедичному словнику термін «потенціал» визначається як наявність економічних ресурсів, їх оптимальної структури, котрі повинні бути раціонально використані для досягнення намічених цілей.

Як зазначає П.Г. Перерва, інтелектуальний потенціал підприємства часто виступає в формі інтелектуального капіталу, що сприяє розвитку інновацій, ефективно впливає на економічні та соціальні явища. Саме інтелектуальний капітал встановлює індивідуальний темп та характер для оновлення технології виробництва різної продукції. Все це призводить до конкурентних переваг на ринку та до значного приросту прибутків підприємства. В цьому розумінні інтелектуальний потенціал конкретної організації - являє собою сукупність інтелектуального, людського, та інформаційного капіталів, при цьому є ключовим чинником в досягненні конкурентоспроможності[3-4].

Неможливо не погодитися з думкою Мельника Л.Г., що інтелектуальний потенціал сприяє створенню нових матеріальних і духовних благ завдяки набутим знанням, досвіду і високій кваліфікації працівників підприємства[9]. Але не тільки досвід і знання впливають на інтелектуальний потенціал. Необхідно додати й інтелектуальні ресурси, тобто наявність в організації конкретних засобів для створення інтелектуального капіталу. На нашу думку, інтелектуальний потенціал, як економічна категорія – це сукупність інтелектуальних можливостей та ресурсів підприємства для досягнення конкретних завдань і цілей. Структура цього потенціалу є способом організації певних елементів, при цьому розкриває їх склад, принципи, будову, шляхи формування та розвиток в цілому. Економічна категорія потенціалу відображає взаємозв'язки між різними елементами, що входять до складу інтелектуального капіталу (інтелектуальна власність, кваліфікаційний рівень персоналу, інновації, технології). Ці елементи формуються в промислових процесах: виробництва, обміну, розподілу, проектування, реалізації, управління, та споживання продукції. Також інтелектуальний потенціал має здатність формувати стійкі управлінські рішення на основі елементів інтелектуального капіталу, які призводять до швидкого досягнення визначених бізнес-стратегій підприємства[10].

С.Й. Вовканич визначає поняття «інтелектуальний потенціал», як здатність до нагромадження, створення й використання нових знань, ідей, проектів, моделей поведінки, наукової

та технічної інформації, котрі стануть інтелектуальною власністю України і будуть активно сприяти її розвитку та інтеграції[11]. В своїх працях Й.С. Ситник виявив, що інтелектуальний потенціал з точки зору економіки - це приховані навички економічної системи для здійснення інтелектуальної, технічно - наукової, соціальної, економічної та управлінської діяльності, які можуть реалізовуватися в формі інтелектуального капіталу на ринкових засадах. Здебільшого ці інтелектуальні якості та ресурси можуть використовуватися економічною системою для ефективного вирішення поставлених завдань, стосовно свого самозбереження та подальшого розвитку[20].

За результатами вище наведеного монографічного аналізу дослідження поняття «інтелектуальний потенціал підприємства, як економічна категорія» можна запропонувати своє бачення цього визначення:

«Інтелектуальний потенціал підприємства» - це економічна категорія, яка складається з науки, освіти, інновацій, технологій, ідей та всіх видів інтелектуальної діяльності, при цьому здатна до створення, використання, впровадження та розвитку інноваційних продуктів і технологій шляхом перетворення знань, навичок, проектів та набутого досвіду.

До складу структури інтелектуального потенціалу входить: накопичений обсяг знань, інтелектуальний рівень співробітників, досвід інноваційної діяльності, сукупність інтелектуальних здібностей працівників (знань, умінь, навичок, інформації, ідей, проектів, цінностей, благ і т. д.) і можливостей щодо їх розвитку, розкриття і використання[12]. На нашу думку, інтелектуальний потенціал – це узагальнений показник, який комплексно характеризується його структурними елементами – фізичним, освітнім, науково-інноваційним, інформаційно-комунікаційним та соціально-культурним потенціалом, що обумовлені особливостями та факторами розвитку. Такий підхід дозволяє сформувати інтелектуальний потенціал у тому середовищі, яке можна назвати інноваційним, за умови активної взаємодії усіх вищеперерахованих елементів.

Для визначення змісту досліджуваного поняття доречно навести на рис.2 його головні та основні аспекти. Як вже зазначалося, до головних факторів інтелектуального потенціалу належать інтелектуальні та трудові ресурси, знання, технології, здібності й таке інше[13]. Попри те, що інтелектуальний потенціал здебільшого виступає в формі інтелектуального капіталу, ми взяли за потрібне доповнити цю категорію основним складовим аспектом, а саме – капіталом підприємства.

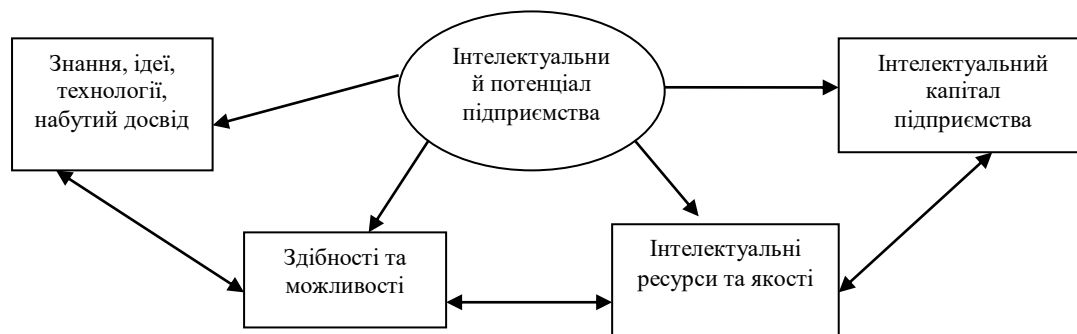


Рис. 2 – Ключові складові чинники та фактори визначення змісту економічної категорії «інтелектуальний потенціал» підприємства
(Розроблено авторами)

За допомогою наведених вище чинників та факторів можна виділити основні наукові концепції економічної категорії «інтелектуальний потенціал» підприємства. Аналіз цілого ряду джерел наукової літератури дозволяє у розвитку сучасних уявлень про потенціал виділити три підходи – ресурсний, структурний (функціональний) та результативний (цільовий).

Представники першого підходу, тобто, ресурсного дотримуються думки, що інтелектуальний потенціал є сукупністю різноманітних видів ресурсів, а саме: трудових, інтелектуальних, духовних, матеріальних, інформаційних та фінансових, які активно беруть участь в процесі виробництва і ефективно сприяють на функціонування та розвиток економічної системи конкретного підприємства. Також сюди відносять й інші сфери, такі як: освіта і наука, перепідготовка кадрів, підвищення кваліфікації персоналу та ті, що впливають на якісне управління та організацію виробництва (забезпечують необхідний рівень розвитку) підприємства.

В цьому підході інтелектуальний потенціал здебільшого розглядається як сукупність інтелектуальних ресурсів (інтелектуальна власність, знання, здібності, досвід, освіта, наука, інформаційне та технічне забезпечення). Тому, потенціал з ресурсної точки зору має дуже важливе значення для планування, організації та управління виробничими процесами, але одночасно не вичерпує його ключових чинників. Тобто, можна сказати, що даний підхід носить загальний характер, адже лише за умов системної взаємодії інтелектуальних елементів можливе раціональне функціонування економічної системи.

Інша група авторів, що додержується другого підходу, тобто структурного (функціонального) вважає, що інтелектуальний потенціал являє собою сукупність тільки матеріальних та трудових ресурсів (умов, складових) забезпечуючи досягнення виробничих цілей підприємства. Прихильники даного підходу схилиються до думки про те, що

потенціал визначається не через пряму залежність інтелектуальних ресурсів, а через фактори, які стрімко впливають на ці якості (ресурси). Сутність та зміст інтелектуального потенціалу в досліджуваному підході полягає у можливості економічної системи виконувати конкретні дії (завдання) для відновлення її інтелектуальних ресурсів (якостей). Але сам по собі інтелектуальний потенціал (без визначеної цілі) існувати не може, так як не буде сенсу його досліджувати, оцінювати, використовувати тощо.

Вчені третього підходу - результативного (цільового) розглядають категорію «потенціал», як здатність низки елементів та ресурсів економічної структури виконувати зазначені їй завдання. Тут акцентується увага на тому, що сукупність інтелектуальних ресурсів здатна досягати поставленої мети. На їх думку, інтелектуальний потенціал – це узагальнене цілісне поняття, що охоплює взаємозв'язок, єдність функцій і структури інтелектуальних елементів. Тому, чим вдаліша буде структура, тим вищі будуть ефективність, прибутковість та відповідно потенціал підприємства. Також це значною мірою залежить від структури та функціональності персоналу, тобто, здатності спільно колективом досягати поставлених завдань в максимально короткий проміжок часу. Можна зазначити, що саме даний підхід є найбільш системним, адже завдяки йому враховуються інтелектуальні ресурси економічної системи, які надають нові можливості з метою ефективного та швидкого досягнення поставлених цілей і завдань[14].

Потенціал містить в собі одночасно три рівні відносин та взаємозв'язків:

- перший є сукупністю здібностей та властивостей, які накопилися системою в період її становлення, при цьому вони дають можливість ефективно функціонувати та розвиватися, тобто, в цьому рівні змістовно відображається минулий час;

- другий є характеристикою практичного використання наявних можливостей з точки зору сьогодення, теперішнього часу;
- третій являє собою навички, ресурси, знання та досвід для подальшого розвитку, тобто відображається майбутній час.

Інтелектуальний потенціал, як економічна категорія складається з цих трьох рівнів. По-перше, відображає минуле в якості системи накопичених знань, властивостей, здобутого досвіду для функціональної діяльності та розвитку підприємства. В цьому сенсі інтелектуальний потенціал порівнюється з інтелектуальними ресурсами. Тобто, машинобудівне підприємство згідно свого ретельного аналізу потенціалу виходить з минулого середовища існування та відображає динаміку розвитку своєї діяльності. Проте, таке оцінювання є не до кінця обґрунтованим, адже організація може зробити перспективні висновки та прогнози зміцнення і розвитку свого потенціалу, порівнюючи його з середнім галузевим значенням.

По-друге, інтелектуальний потенціал надає характеристику застосування та впровадження знань, навичок, досвіду і т.д. на практиці в період теперішнього часу. На цьому етапі ми знайомимося з такими поняттями, як «реалізовані» та «нереалізовані» здібності (можливості), «резерв» в

якості якого частково може проявлятися потенціал. Тобто, можливості які були не використані інтелектуальним потенціалом призводять до зниження розвитку підприємства і навпаки, ефективно використані можливості забезпечують динаміку продуктивної діяльності і конкурентоспроможності підприємства. Це так звані відхилення між наявними можливостями та їх використанням по факту. «Нереалізовані» можливості як раз і виступають у вигляді «резерву», що в кінцевому етапі відображає рівень використання інтелектуального потенціалу.

По-третє, інтелектуальний потенціал, як економічна категорія спрямований на перспективний та стратегічний розвиток організації в майбутньому часі[15].

Отже, інтелектуальний потенціал промислового підприємства має власну початкову точку відліку (накопиченні знання в минулому), на теперішній період часу може мати або позитивну (збільшення ресурсів та їх раціональне використання), або негативну динаміку (дефіцит інтелектуальних ресурсів, втрата повноважень) своєї діяльності, а в майбутньому встановлює прогнози на стратегічний розвиток і збагачення своїх резервів. Все це можна наглядно показати на рисунку 3.

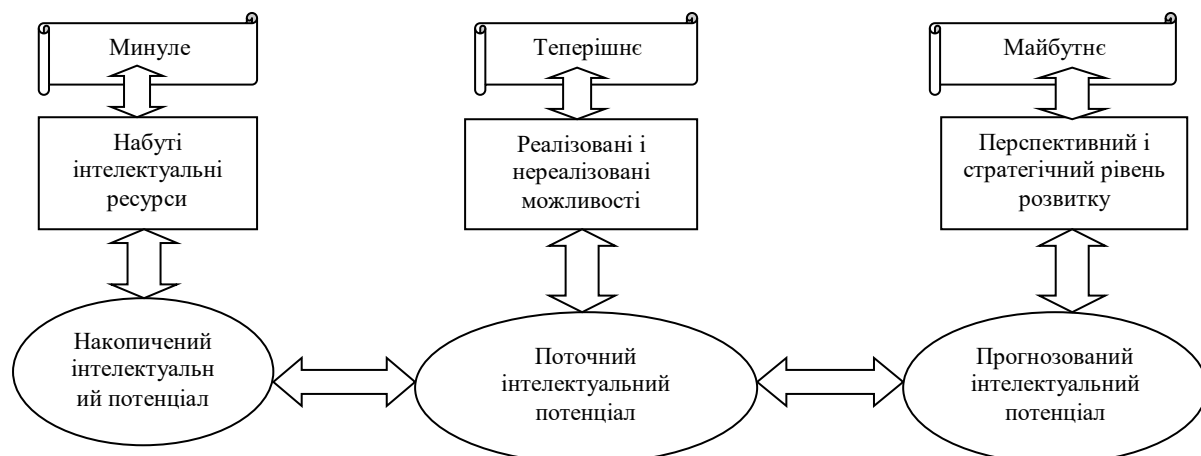


Рис. 3 – Рівні та відносини інтелектуального потенціалу підприємства на основі часової форми

Врахувавши часові форми інтелектуального потенціалу підприємства, можна дійти до висновку, що рівень його розвитку характеризується наявним станом економічної системи та обумовлюється єдиною взаємодією всіх трьох станів (минулого, теперішнього і майбутнього).

Таким чином, сутність поняття «інтелектуальний потенціал» дає можливість виділити його дві ключові складові:

- складова, котра оцінюється кількісно (наявна);
- складова, котра існує в усіх елементах системи та проявляє себе лише у взаємодії всебічних функцій і ресурсів підприємства,

тобто, в процесах функціонування (прихована).

На основі вищевикладеного матеріалу, ми можемо сказати про те, що інтелектуальний потенціал підприємства є основною складовою людського потенціалу. Він вказує про накопичені знання та досвід, створення нових технологій, продуктів, наукової і творчої інформації, що в свою чергу вимірюється різними потенціалами:

Фізичний потенціал, тобто трудовий - вказує на рівень оцінювання та використання інтелектуального потенціалу в трудовій діяльності підприємства. Кількісно це виражається в числі населення, яке здатне до трудової діяльності.

Освіта – це одна із ключових складових інтелектуального потенціалу. Рівень та якість освіти і науки впливають на можливість ефективної трудової діяльності.

Потенціал науково-технічної (інноваційної) діяльності та сфери інтелектуальної власності проявляється в раціоналізаторських пропозиціях, ліцензіях, патентах, винаходах, корисних моделях, промислових зразках тощо. Він суттєво впливає на ріст продуктивності праці.

Також до складу інтелектуального потенціалу входить інформаційно-комунікативний потенціал, який містить в собі комп'ютерне забезпечення, бази даних, системи зв'язку, електронну та технічну інформацію, що в свою чергу створює ефективну реалізацію та раціональне функціонування інтелектуального потенціалу підприємства [16].

Таким чином, традиційними складовими для оцінки інтелектуального потенціалу підприємства є: фізичний, освітній, науково-інноваційний, інформаційно-комунікативний потенціали. Крім перелічених потенціалів існує ще соціально-культурний, який ґрунтується на національних і культурних традиціях суспільства. На нашу думку, його слід додати до структури інтелектуального потенціалу. Адже саме соціально-культурний потенціал значно активізує діяльність інтелектуального потенціалу, при цьому містить опорні та стійкі ознаки, позитивний досвід. Тому являється одним із базових складових потенціалу, з нашої точки зору.

Наукова література свідчить про те, що розвиток інтелектуального потенціалу має характерні риси. До них відносяться:

- комплекс проблем, для вирішення яких використовують в єдності економічні, технічні, управлінські, соціальні, психологічні аспекти;
- розв'язування ускладнених проблем;
- значне зростання взаємозв'язків між об'єктами інтелектуальної власності;
- динамічні процеси ситуацій, що зазнають змін;
- дефіцит інтелектуальних ресурсів;
- покращення управлінського процесу, а саме рівнів автоматизації та стандартизації;
- зростання конкурентоспроможності [17-18].

Як вже зазначалося, інтелектуальний потенціал часто виступає в формі інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу. В різній науковій літературі зазвичай ці терміни плутають та порівнюють між собою. Тому, вважаємо за доцільне розмежувати їх.

Інтелектуальні ресурси – це головна складова частина всіх наявних ресурсів підприємства, які використовуються на протязі довгого часу. Ця складова немає ні матеріальної, ні речової форми, але забезпечує економічну корисність. Інтелектуальні ресурси дають змогу підприємству бути конкурентоспроможними на внутрішніх і зовнішніх ринках, формують вдалі інтелектуальні можливості для потенціалу. Ефективне управління ними призводить до збільшення ринкової частки, до збільшення та розширення бізнесу, до оптимізації витрат, до динамічного зростання інновацій, до ефективного використання всіх існуючих ресурсів підприємства за рахунок інтелектуалізації виробничих процесів.

Інтелектуальний капітал в свою чергу, займає досить важливе значення в структурі інтелектуального потенціалу. Саме він допомагає оцінити стан сучасного виробництва, впливає на результат діяльності, дає можливість збільшити рентабельність підприємства, оптимізувати витрати, збалансувати систему управління інтелектуальним потенціалом.

Провівши аналіз на основі наукових джерел стало відомо, що принципи можуть існувати у практиці системи управління та економічної сфери, тому вважаємо за доцільне схилитися до загальноприйнятого поділу принципів формування, впровадження та використання інтелектуального потенціалу підприємства на дві групи: загальні принципи, котрі пізнають дійсність (застосовуються в діяльності майже всіх економічних систем); специфічні, напряду пов'язані з особливостями інтелектуального потенціалу. Крім того, задані групи принципів пропонуємо розмежувати на ті, які забезпечують вимоги до систем формування, впровадження і використання інтелектуального потенціалу підприємства та тих, що застосовуються під час їх безпосередньої реалізації (табл.2).

Таблиця 2 - Принципи формування, впровадження і використання інтелектуального потенціалу підприємства

Загальні	Специфічні
Наукові; освітні; системні; інтегровані; інноваційні; декомпозиційні; гнучкі; адекватні; повні; варіативні; технічні; виробничі; промислові; творчі; нестандартні; нові; інформаційні.	Взаємозалежності цілей елементів інтелектуального потенціалу підприємства; збалансованості потреб і здібностей; технологічності та ефективності інтелектуальних ресурсів підприємства.
Динамічні; обґрунтовані; керовані; гуманістичні; цілеспрямовані; релевантні; законні; стандартні; управлінські.	Забезпечення можливостей інтелектуального розвитку персоналу підприємства; впровадження правової захищеності щодо результатів інтелектуальної власності; збереження організаційної та інформаційної конфіденційності в процесах системи інтелектуального потенціалу підприємства.

Примітки: сформовано авторами за результатами дослідження

Оскільки наведені загальні принципи є зрозумілими (за своєю сутністю переносяться на різні види діяльності різних підприємств), то важливо звернути увагу та пояснити специфічні принципи, котрі характерні для інтелектуального потенціалу підприємства.

Принцип збалансованості потреб і здібностей своїм ресурсним забезпеченням інтелектуального потенціалу дозволить фірмі уникнути ризиків перевитрат чи необґрунтованих витрат, а також ризиків незастосування результатів в господарській сфері у зв'язку з їхньою невідповідністю наявним і перспективним потребам підприємства. Тобто, забезпечує зниження ймовірної збитковості процесів інтелектуального потенціалу підприємства, здійснення яких неможливе без суттєвих ресурсних витрат підприємства.

Для ефективного функціонування інтелектуального потенціалу як економічної категорії застосовуються основні та похідні потреби (табл.3). До основних потреб належать ті, що забезпечують прибутковість, формування, використання нових та існуючих позицій на ринку інтелектуального потенціалу підприємства. Похідні потреби формуються на основі базових (основних). До них відноситься: освоєння нових сегментів ринку, ріст конкурентоспроможності, розробка нових видів продукції, впровадження нового рівня сервісу, покращення якості товарів і послуг тощо. Основні потреби часто ототожнюють із загальними. Та крім них, існують ще й специфічні потреби – це індивідуальні потреби для кожного підприємства,

характерні його конкретними особливостями та діяльністю.

Сукупність потреб інтелектуального потенціалу вдало застосовується в економічній системі (потреби, які впливають на розвиток та господарську діяльність підприємства, при цьому їхній результат можна оцінити економічними показниками); соціальній системі (потреби, які впливають на соціальний розвиток підприємства, наприклад: створення нових робочих місць та комфортних умов, збільшення заробітної плати, підвищення кваліфікації персоналу, надання можливості професійного кар'єрного росту і т.д.); системі виробництва (розробка і впровадження нових технологій, покращення управлінських та виробничих процесів на різних стадіях життєвого циклу підприємства); системі маркетингу (розширення своїх позицій та можливостей на ринку, вихід на нові ринки збуту, розробка та впровадження нової ефективної реклами, різних стратегій прогнозування та просування, покращення рівня обслуговування клієнтів та якості продукції); системі інновацій (потреби, котрі стосуються нових наукових досліджень, новаторських розробок, що призведуть до перспективного розвитку підприємства); системи управління (забезпечення та удосконалення всіх управлінських процесів підприємства, розробка ефективних раціоналізаторських рішень); зовнішньоекономічної системи (збільшення обсягів продукції, вихід на нові закордонні ринки); та в інших системах, де інтелектуальний потенціал підприємства може займатися своєю господарською та функціональною діяльністю[19].

Таблиця 3 – Потреби підприємства, що застосовуються в формуванні інтелектуального потенціалу

Види потреб в системах функціонування	Прояв застосування у діяльності підприємства
Основні та загальні	Вплив на прибутковість підприємства; досягнення створення нових потреб.
Похідні	Вплив на ріст конкурентоспроможності; досягнення кращого рівня сервісу, якості продукції.
Специфічні	Вплив на конкретні особливості підприємства; досягнення індивідуальних потреб.
Економічні	Вплив на розвиток господарської діяльності; досягнення економічного ефекту.
Соціальні	Вплив на соціальну діяльність; досягнення професійного розвитку персоналу.
Виробничі	Вплив на розвиток нових технологій; досягнення покращень виробничих процесів.
Маркетингові	Вплив на розширення позицій; досягнення виходу на нові ринки збуту продукції.
Інноваційні	Вплив на наукові дослідження та розробки; досягнення перспективного розвитку.
Управлінські	Вплив на розробку раціоналізаторських рішень; досягнення удосконалення управлінських процесів.
Зовнішньоекономічні	Вплив на збільшення обсягів продукції; досягнення виходу на нові ринки.

Примітки: сформовано авторами за результатами дослідження

Таким чином, інтелектуальний потенціал є основною складовою економічного потенціалу підприємства, при цьому забезпечує його конкурентні переваги на ринку. Одночасно, інтелектуальний капітал (зміцнює стан інтелектуального потенціалу) створюється на основі інтелектуальних ресурсів (вони змінюють свою речову форму, своє призначення та формують

інтелектуальний капітал) і ці дві категорії беруть участь в управлінні інтелектуальним потенціалом. Тому (як вже зазначалося раніше), існує тісний взаємозв'язок між інтелектуальними ресурсами, інтелектуальним капіталом, інтелектуальним та економічним потенціалом.

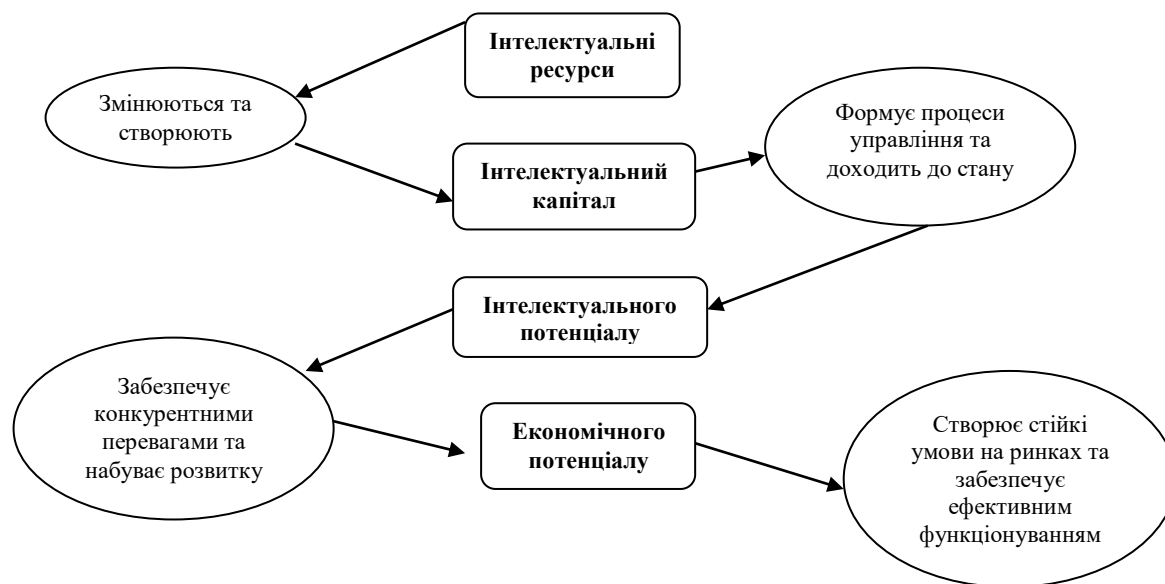


Рисунок 4 – Структурний взаємозв'язок між категоріями «інтелектуальні ресурси», «інтелектуальний капітал», «інтелектуальний потенціал» та «економічний потенціал» підприємства
Примітки: сформовано авторами за результатами дослідження

Історія існування людства ще з часів античного світу свідчить про те, що розвиток економіки має пряму залежність від такого фактора рушійної сили, як інтелектуальний потенціал. Давньогрецькі філософи вважали, що інтелект людини є її найголовнішою цінністю, завдяки якій вона може творчо розвиватися та набувати нових здібностей. Як економічна категорія інтелектуальний потенціал є ключовим (первинним) поняттям і пояснюється нами як можливість підприємства використовувати набуті знання та здібності для створення матеріальних і духовних благ та зміцнення економічної системи в цілому [20-23]. Спираючись на методологічні підходи і структурні складові системи управління потенціалом підприємства, під інтелектуальним потенціалом будемо розуміти економічно-ефективну можливість машинобудівного підприємства, яка спрямована на вдале застосування управлінських знань, умінь, навичок та професійних здібностей із метою підвищення результативності діяльності підприємства за рахунок створення інтелектуальної змоги перемагати своїх конкурентів у довгостроковій перспективі за умов мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Запропоноване визначення категорії «інтелектуальний потенціал» передбачає здатність машинобудівного підприємства

комплексно використовувати інтелектуальні ресурси відповідно до потреб ринку. Зазначимо, виділене у визначенні слово «можливість» означає, що оцінка інтелектуального потенціалу та система показників щодо його оцінки матиме як кількісну, так і відносно якісну основи [24-25].

Отож, підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що інтелектуальний потенціал є одним із фундаментальних факторів, який визначає інноваційну активність на різних рівнях економічної системи і дає змогу вирівнювати дисбаланси економіки та контролювати її стабільність [26-28]. Тому в основу управління інтелектуальним потенціалом має бути закладена методика виміру його величини в економічних системах різного рівня. А для формування і розвитку інтелектуального потенціалу необхідно створювати мотиваційний механізм у корпоративному кадровому менеджменті.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Інтелектуальний потенціал є основною складовою всього потенціалу досліджуваного підприємства. Від його складових та їх розвитку залежить господарська діяльність та функціонування підприємства. Сучасний стан економіки вимагає урахування цілого ряду чинників інтелектуального потенціалу, серед яких значну

частку складають фінансові та різні інвестиції в розвиток персоналу, а також фактори, що впливають на емоційний (моральний) стан працівників. У подальших наукових розробках та дослідженнях планується формування методичних підходів щодо визначення оцінки інтелектуального потенціалу а також визначення ефективності цих підходів[29]. Отже, здійснений аналіз наукової літератури дозволяє зробити висновок про те, що інтелектуальний потенціал в сучасних соціально-економічних умовах повинен бути: 1) запасом економічної міцності та могутності країни; 2) стратегічним (перспективним) розвитком економіки знань чи при переході національної економіки на інноваційний шлях; 3) гарантом економічної та національної безпеки; 4) конкурентоспроможним фактором на світових ринках.

Таким чином, розкриття економічного змісту терміну «інтелектуальний потенціал підприємства» як економічна категорія шляхом узагальнення існуючих підходів до його визначення дає змогу глибше усвідомити його сутність і механізм формування, що є особливо актуальним у сучасному суспільстві, а подальші дослідження в даному напрямку необхідні з огляду на те, що саме інтелектуальний потенціал виступає глобальною характеристикою стратегічного розвитку економіки.

Список літератури

- Городянська Л.В. *Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємства інтелектуальними ресурсами* // Актуальні проблеми економіки – 2008, 127с.
- Краснокутська Н.С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка*: Навч. посібник, Центр навчальної літератури – 2005, 352с.
- Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю. *Бенчмаркетинг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів*: Наукова стаття – 2015, 19с.
- Перерва П.Г. *Економіка та організація інноваційної діяльності*: підручник / П.Г. Перерва; за ред. П.Г. Перерви, С.А. Меховича, М.І. Погорелова – Харків НТУ «ХПІ», 2008 – 1080с.
- Махомет Ю.В. *Напрями нарощення інтелектуального капіталу підприємства* / Ю.В. Махомет // економічний простір – 2010, 197с.
- Чичало – Кондрацька І.Б., Теницька Н.Б. *Наукові підходи до розуміння економічної сутності категорії «інтелектуальний потенціал регіону»*: Наукова стаття – 2012, 5с.
- Журавльова І.В., Кудлай А.В. *Управління людським капіталом підприємства*, Харків ХНЕУ – 2004, 284с.
- Бабій П.С. *Алгоритм управління, оцінка та моделювання інтелектуального потенціалу в системі виробничо-господарської діяльності соціально-економічних суб'єктів*: Наукова стаття – 2015, 5с.
- Холявка Л.Ю. *Принципи формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства*: Наукова стаття – 2013, 11с.
- Носова Т.І. *Економічна сутність категорії «інтелектуальний потенціал»*: Наукова стаття – 2014, 10с.
- Вовканич С.Й. *Духовно-інтелектуальний потенціал України та її національна ідея* / С.Й. Вовканич, Львів – 2001, 540с.
- Діба Л.М. *Сутність понять інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал як економічних категорій*: Економічний вісник – 2011, вип. 17
- Петренко В.П. *Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах*: Наукова монографія/В.П. Петренко – 2006, 352с.
- Базилевич В.Д. *Інтелектуальна власність*: підручник /В.Д.Базилевич – 2006, 431с.
- Мойсенко І.П. *Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємств*//Актуальні проблеми економіки – 2007, 166с.
- Мойсенко І.П. *Методологія формування структури інтелектуального потенціалу* // Економіка – 2006, 747с.
- Мойсенко І.П. *Управління інтелектуальним потенціалом*: Монографія – 2007, 304с.
- Река Г.В. *Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: критерії розмежування* // науковий вісник – 2009, 232с.
- Кендюхов О.В. *Організаційно-економічний механізм управління інтелектуальним потенціалом підприємства*: автореферат – економіка та управління підприємствами (переробна промисловість) – 2007, 31с.
- Ситник Й.С. *Інтелектуальний потенціал як фактор інтелектуалізації систем менеджменту підприємства*: Економічний вісник – 2012, 277с.
- Лаврентев В.А., Шаріна А.В. *Інтелектуальний потенціал підприємства: поняття, структура і напрямки його розвитку*//Креативна економіка: Наукова стаття – 2009, 9с.
- Чухно А.А. *Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку*//Економіка України – 2002, 54с.
- Швиданенко Г.О. *Управління капіталом підприємства*: навчальний посібник – 2007, 441с.
- 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.
- Перерва П.Г. *Анализ финансового состояния предприятия* / П.Г.Перерва, О.Н.Савенкова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ "ХПІ", 2002. – № 11-2. – С. 118-121.
- Старостіна А.О. *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика*: підруч. / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – Знання, 2009. – 1070 с.
- Перерва П.Г. *Управління інноваційною діяльністю* // *Маркетинг*: Підручник / О.А. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський, та ін., за ред. О.А. Старостіної. – Знання, 2009. – 1070 с.
- 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.
- Перерва П.Г. *Комплеенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи* / П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків: НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.

Bibliography (transliterated)

- Gorodanskaya L.V. *Intellectual capital management and providing of enterprise with intellectual resources* // Actual problems of the economy - 2008, 127p.
- Krasnokutskaya N.C. *Potential of the enterprise: formation and evaluation*: Teaching post. : Center for Educational Literature - 2005, 352p.
- Pererva PG, Glisnitsya M.Yu. *Benchmarking as a method of estimating the intellectual potential of regions*: Scientific article - 2015, 19p.
- Pererva PG *Economics and organization of innovation activity: a textbook* / PG Pererva; for ed. PG Pererva, SA Mehovicha, MI Pogorelov - Kharkiv NTU "KhPI", 2008 – 1080p.
- Mahomet Yu.V. *Areas of growth of intellectual capital of the enterprise* / Yu.V. Mahomet // economic space - 2010, 197p.

6. Chichkalo - Kondratska I. B., Tenitska N. B. *Scientific approaches to understanding the economic essence of the category "intellectual potential of the region"*: Scientific article - 2012, 5p.
7. Zhuravleva IV, Kudlai A.V. *Management of human capital of the enterprise*, Kharkiv KhNEU - 2004, 284p.
8. Babiy P.S. *The algorithm of management, estimation and modeling of intellectual potential in the system of production and economic activity of socio-economic subjects*: Scientific article - 2015, 5p.
9. Kholiavka L.Yu. *Principles of formation and use of intellectual potential of the enterprise*: Scientific article - 2013, 11p.
10. Nosova T.I. *The economic essence of the category "intellectual potential"*: Scientific article - 2014, 10p.
11. Vovkanich S.Y. *Intellectual Intellectual Potential of Ukraine and Its National Idea* / S.Y. Vovkanych, Lviv - 2001, 540p.
12. Diba L.M. *The essence of the concepts of intellectual potential and intellectual capital as economic categories*: Economic Bulletin - 2011, 17p.
13. Petrenko V.P. *Management of the processes of intellectual use in social and economic systems*: Scientific monography / VP. Petrenko - 2006, 352p.
14. Bazilevich V.D. *Intellectual property: a textbook* / VD.Bazilevich - 2006, 431p.
15. Myysenko I.P. *Problems of Structural Analysis of Intellectual Potential of Enterprises* // Current Problems of Economics - 2007, 166p.
16. Mosyenko I.P. *Methodology of formation of the intellectual potential structure* // Economy - 2006, 747p.
17. Mosesenko I.P. *Management of Intellectual Potential: Monograph* - 2007, 304p.
18. River GV *Intellectual Capital and Intellectual Potential: Separation Criteria* // Scientific Bulletin - 2009, 232p.
19. Kendiukhov O.V. *Organizational-economic mechanism of management of intellectual potential of the enterprise: Abstract - Economics and management of enterprises (processing industry) - 2007, 31p.*
20. Sitnik YS *Intellectual potential as a factor of intellectualization of enterprise management systems*: Economic Herald - 2012, 277p.
21. Lavrentyev VA, Sharina AV *Intellectual potential of the enterprise: concept, structure and directions of its development* // *Creative economy*: Scientific article - 2009, 9p.
22. Chukhno AA *Intellectual capital: the essence of the form and patterns of development* // *Economy of Ukraine* - 2002, 54p.
23. Shvidanenko G.O. *Capital management of the enterprise: a manual* - 2007, 441 p.
24. *Economics and management of innovation: a textbook* / Ed. prof. Perervy PG, prof. Voronovsky GK, prof. Mekhovich SA, prof. Pogorelova N.I. - Kharkiv: NTU "KhPI", 2009. – 1203p.
25. Pererva P.G. *Analysis of the financial condition of the enterprise* / PG Pererva, ON Savenkova // *Visnik Nats. tech. un-tu "KhPI": zb. sciences. Topic. vip. : Tehnichnyi progressa efektyvnist vibrobitvtva.* - NTU "KhPI", 2002. - No 11-2. - P. 118-121.
26. Starostin A.O. *Marketing: Practice* / A.O. Starostin, N.P. Goncharova, E.V. Krikavsky that en .; Ed. AO.Starostino. - Znannya, 2009. - 1070 p.
27. Pererva P.G. *Management of innovative activity* // *Marketing*: O.A. Starostin, N.P. Goncharova, E.V. Krikavsky, that For red. 2009. - 1070 p.
28. Kosenko, A.P. *Economic evaluation of innovation potential* / AP Kosenko, D. Kotsiski, OI Maslak, PG Pererva, D. Sakai .- Monograph / Ed. prof. Pererva PG and prof. D.Kotsiski - Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", Miskolc.technical University, 2009. - 170 p.
29. Pererva P.G. *Compliance program of an industrial enterprise: essence and tasks* / PG Pererva // *Visnik Nats. tech. un-tu "KhPI": sciences. etc. Ser. : Economical sciences.* - Khar'kiv: NTU "KhPI", 2017. – No 24 (1246). - P. 153-158.

Надійшла (received) 05.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petro Grigorovich) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м.Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6256-9329>; e-mail: pgpererva@gmail.com

Марчук Леся Сергіївна (Марчук Леся Сергеевна, Marchuk Lesia Sergeevna) – PhD, аспірант кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м.Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7108-1632>; e-mail: lesiamarchuk33@gmail.com

УДК 334.75:005.311.2

Н. М. ШМАТЬКО**ВИКОРИСТАННЯ КРЕАТИВНОСТІ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Розглянуто та доведено доречність особливості використання поняття креативності та креативних підходів до вирішення певних проблем в інноваційному процесі організації; визначено основні аспекти креативності; встановлено, що концепція креативності невіддільна від інноваційного процесу організації. Узагальнені визначення науковців і визначено креативність як методологію пошуку та застосування нововведень, як якісно нових елементів, які можуть задовольнити потреби організації в цілому; виділено етапи розвитку креативності в інноваційному процесі організації

Ключові слова: креативність, інновації, новатори, інноваційні процеси, аспекти креативності, креативний персонал

Н. М. ШМАТЬКО**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕАТИВНОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

Рассмотрены и доказана уместность особенности использования понятия креативности и креативных подходов к решению определенных проблем в инновационном процессе организации; определены основные аспекты креативности; установлено, что концепция креативности неотделима от инновационного процесса организации. Обобщены определения ученых, что позволило определить креативность как методологию поиска и применения нововведений, как качественно новых элементов, которые могут удовлетворить потребности организации в целом; выделены этапы развития креативности в инновационном процессе организации

Ключевые слова: креативность, инновации, новаторы, инновационные процессы, аспекты креативности, креативный персонал

N. SHMATKO**USE OF CREATIVITY IN THE ORGANIZATION'S INNOVATION PROCESS**

Considered and proved the relevance of the use of the concept of creativity and creative approaches to solving certain problems in the innovative process of the organization; the main aspects of creativity are determined; found that the concept of creativity is inseparable from the innovative process of organization, so the concept of creativity is inseparable from the innovation process. Each organization is interested in productive creativity, that is, the acquisition of such ideas that can be embodied in innovation and become a source of profit, and not just in generating a large number of ideas by its employees. Generalized definition of scientists and defined creativity as a methodology for the search and application of innovations, as qualitatively new elements that can meet the needs of the organization as a whole; the stages of development of creativity in the innovation process of the organization are identified; it is determined that innovation includes the development and further application of innovations that have the appearance of new proposals that are technical, technological, organizational, management, information, social nature of production or financial direction..

Keywords: creativity, innovation, innovators, innovation processes, creativity aspects, creative staff

Вступ. У сучасному стані економіки зростає потреба в робітниках, які здатні креативно підходити до вирішення будь-яких задач, будь-якої важкості, по новому знаходити вихід з нестандартних ситуацій, які існують на підприємстві. У перше чергу це обумовлено прискоренням темпів розвитку середовища та необхідністю жити і працювати в умовах, які дуже швидко змінюються. Креативність наразі стає одним з основних факторів розвитку сучасних підприємств і джерелом створення додаткової вартості та конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. З іншого боку, поняття креативності застосовують у всіх сторонах і сферах діяльності підприємства, а не тільки у сферах людської діяльності.

Якщо на підприємстві є потреба в творчому підході працівників і вона дуже гостра, тим більша необхідність у теоретичному дослідженні проблем креативності, вивченні її природи і форм прояву, стимулів та умов, її джерел. Проблеми управління креативними працівниками, такі як оцінка, мотивація та розвиток їх креативності, неможливо вирішити без дослідження природи креативних здібностей.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Існує дуже багато діаметрально протилежних поглядів на креативність в загалі та на креативний персонал як об'єкт управління: одні вчені вважають, що креативним

можуть бути всі працівники, інші виділяють групи працівників, які мають певні ознаки креативних. Саме тому, метою статті є розгляд та аналіз питань використання поняття креативності працівників в інноваційному процесі організації, що в свою чергу потребує більш уважного розгляду поглядів вчених-науковців і дослідників щодо поняття креативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В. Дружинін вважає, що існує наступні підходи до тлумачення природи творчих здібностей працівника [12], а саме:

- креативність як відображення високого інтелекту працівника;
- креативність як загальна здатність особистості;
- креативність як необхідна, проте недостатня умова творчості.

За поглядами О. М. Ястремської [1, с. 15] доцільно визначити наступні підходи до креативності персоналу як об'єкту управління:

- креативність, притаманна робітникам в організації з високим інтелектом;
- креативність, яка притаманна всім робітникам організації;
- креативність, яка притаманна лише дуже творчим робітникам.

Автори-науковці ділять поняття креативності на маленьку та велику. До першого поняття, а саме

© Н. М. Шматько, 2018

«маленька креативність» вони відносять прояви оригінальності і виходи з нестандартних ситуацій в повсякденному житті, а до другої групи - «велика креативність», відносять суттєвий вплив вищезазначених дій в цілому на суспільство. Проте, цей розподіл не є безперечним.

Одночасно, науковці розділяють поняття креативності особистості і мислення, тому що під креативністю мислення розуміють нестандартність, оригінальність і незалежність від думки інших робітників, а під креативністю особистості розуміють коли працівники проявляють креативність як частку соціального середовища.

Крім того, ряд авторів вважає, що проблему креативності можна звести до проблеми особистості, а саме до проблеми творчої особистості. Тому доречно зробити висновок, що не можуть існувати специфічні креативні здібності, а існує особистість, яка здатна володіти мотивацією і певними рисами характеру [11].

Викладення основного матеріалу дослідження. Встановлено, що основними аспектами управління креативністю в організації можуть бути:

1. Керування особистою креативністю і груповою. За останні роки наукове розуміння природи організаційної креативності значно поглибилося. Знаючи закономірності функціонування творчих груп і фактори їх ефективності, менеджери можуть активніше впливати на творчий потенціал через використання широкого арсеналу відповідних управлінських заходів.

2. Управління креативним процесом чи процесом генерації нового знання. В цьому процесі виділяють такі етапи: пошук і визначення можливостей, власне генерування нових ідей, їх оцінка і відбір, планування реалізації. Ефективність творчих зусиль на кожному з етапів може бути підвищена при застосуванні відповідних креативних технік.

3. Управління креативним середовищем.

Як показують численні дослідження, соціальне середовище важливе для формування організаційної креативності, оскільки впливає на частоту прояву креативної поведінки і ступінь креативності працівників. Креативне середовище в сучасній науковій літературі розуміється як сфера, структура, соціальний контекст, що формують вимоги до креативного продукту і створюють умови, що сприяють його утворенню. Креативне середовище заохочує працівників до пошуку нових ідей і складається із специфічних структур і систем, культури і лідерства, що «працюють» на креативність.

4. Управління креативним (або інтелектуальним) продуктом – кінцевим результатом креативного процесу і основою інновацій.

Якщо розкласти вартість новоствореного продукту на нематеріальну і матеріальну складову, а з нематеріальної складової виділити творчу, то креативний продукт – це продукт, в вартості якого превалює творча складова.

Проаналізувавши наукові праці цих дослідників можна зробити висновок, що етапи розвитку креативності працівників можна розділити на два великих елемента, тому що прояви креативності відзначаються на первинному рівні, а саме на особистому з використанням мотиваційних методів, а потім на рівні продуктивності.

Перший елемент – це творчі прояви і здібності на загальному рівні, вони мають свої прояви на особистому рівні, коли людині виповнюється п'ять років. Були проведені експерименти щодо розвитку креативності у людини штучним чином але це призвело виникнення нервозності, а потім до спаду креативності до первісного рівня або до рівня, який є індивідуальним для кожної людини.

Другий елемент розвитку креативності людини відноситься до здатності до творчих здібностей у сфері людської діяльності, яка розвивається у період з тринадцяти років до двадцяти років. Людина може затриматися на цьому рівні, а може «виросли» до оригінального рівня творчості.

Можна узагальнити визначення науковців і, таким чином, визначати креативність як методологію пошуку та застосуванню, наприклад, продуктивних і технологічних нововведень, як якісно нових елементів, які можуть задовольнити потреби організації в цілому. Тому це визначення креативності може бути тісно зв'язано з високим рівнем інтелекту, самооцінки та внутрішньою і зовнішньою мотивацією робітників організації.

З точки зору організації найбільш очікуваними і цінними результатами креативності у інноваційній діяльності підприємства, що призводять до підвищення її конкурентоспроможності та гнучкості, визнаються такі:

- інновації за рахунок нових продуктів, процесів, ідей,
- безперервне поліпшення якості продукції чи послуг,
- підвищення продуктивності і ефективності,
- економічне прискорення,
- збільшення організаційної гнучкості та гнучкості її бізнес-процесів, здібності до адаптації [2].

Концепція креативності невіддільна від інноваційного процесу. Кожна організація зацікавлена в результативній креативності, тобто отриманні таких ідей, що можуть бути втілені в інновації і стати джерелом прибутку, а не просто в генерації великої кількості ідей її працівниками.

Креативності ґрунтовно досліджує передпроектну стадію інноваційного циклу, на якій відбуваються процеси генерації, розвитку і відбору нових ідей для їх подальшої практичної реалізації в інноваційних проектах. Сформована нова ідея перетворюється на інновацію, «запускає» інноваційний процес, коли вона реалізується у вигляді нового продукту, технології чи управлінського рішення. Але, існують дві групи процесів, які можуть відбуватися в організаціях народного господарства, їх умовно називають традиційні та інноваційні. Традиційні процеси

можуть відображати звичайне функціонування організації, тобто таке до якого звикли, а інноваційні процеси – це розвиток підприємства або організації на новому, незвичайному рівні. Протягом визначеного періоду, який є тривалим, розвиток та функціонування були обумовлені обсягом суспільних ресурсів, що постійно зростають. До них відносяться персонал, виробничі фонди, традиційні процеси та явища, на яких ґрунтується економіка.

В сучасний час екстенсивні засоби вже не є дієвими, оскільки вони невігідні з точки зору економіки. Отже, розвиток виробництва у даний час має спиратися на новітні ідеї, що можна використовувати у технології, техніки, організаційних форм та економічних засобів господарювання.

Інноваційні процеси містять у своєму складі аналіз, визначення та виконання зазначених вище рішень [4].

Інноваційні процеси є безумовною складовою всієї виробничо-господарської системи і можуть бути обумовлені новими змінами, що є прогресивними та постійно розвиваючими. В результаті цих інноваційних процесів маємо нововведення, що впроваджуються у господарську практику.

Ці нововведення та технічні новини можна побачити у формі нових виробів, засобів виробництва або процесів та технологій їх вироблення: обладнання, енергії, конструкційних матеріалів.

Організаційні нововведення - це нові методи та форми, що мають місце в організації підприємницької діяльності, а також в інших сферах суспільного виробництва, а саме: форми організації різноманітних видів виробництва і колективної праці, організаційні структури управління сферами науки і виробництва.

Економічні нововведення характеризують методи управління виробничими процесами та наукою з точки зору господарства за допомогою функцій прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, мотивації і оплати праці, оцінки результатів діяльності.

Соціальні нововведення містять великий вибір форм стимуляції людського впливу, які характеризуються професійною підготовкою та підвищення кваліфікації персоналу виробництва, це стосується керівного складу організації чи підприємства насамперед, покращення умов праці та підтримання рівня безпеки праці на відповідно високому рівні, активізацією творчої діяльності персоналу, розробка та реалізація комфортних умов життя, здійснення здоров'я людини та оточуючого середовища.

Юридичні нововведення включають закони та різні нормативно-правові акти та документи, які в свою чергу структурують та визначають підприємницьку діяльність всіх видів.

Якщо проаналізувати всі ці вказані вище нововведення з точки зору глибини та дією щодо продуктивності, їх можна розподілити на дві групи:

глобальні, тобто такі, що є великомасштабними, та локальні, такі, що є окремими.

При цьому локальні нововведення можуть в результаті призвести до перетворень в галузі діяльності підприємства, що є розвиваючими. Вони не мають суттєвого впливу на дієвість процесів розвитку та життєдіяльності. Цього не можна сказати про глобальні нововведення, які переважно мають ознаки нових та на високому рівні покращують організаційно-технічний рівень виробництва. Саме за допомогою цього проходить рух в економічних та соціальних процесах, який є позитивним.

Якщо проаналізувати роботу автора Т. П. Макаровської, то можна виділити, що інноваційні процеси – це є множина прогресивних змін, що є якісно новими та утворюються в просторі постійно [3].

Смисл інноваційних процесів полягає в цілому ряді нестандартних рішень, які включають оцінку, прийняття та подальше впровадження нестандартних рішень. Ці рішення впроваджуються в техніку, технології, форми та методи господарювання. Початок інноваційні процес беруть в галузях науки, а своє завершення знаходять у виробничому процесі.

Аналізуючи інноваційні процеси з точки зору галузі застосування, можна їх розподілити на такі основні складові:

- технічні новини та нововведення – технології, засоби виробництва та товари;

- інновації в сфері організації – методи і форми всіх видів організаційної діяльності, що є новими, та нові форми суспільного виробництва;

- інновації в сфері економіки – покращені методи управління підприємством: прогнозування, планування, фінансування, ціноутворення, мотивація та оплата праці;

- інновації в сфері соціальної політики – форми стимуляції людського впливу в роботі організації: професійна підготовка і підвищення кваліфікації робітників, активізації творчої активності, достатній рівень безпеки праці, охорона здоров'я людей, охорона середовища, створення комфортних умов життя [3];

- юридичні нововведення – робота підприємства з точки зору основних прийнятих та нових законів та нормативно-правових актів.

Неможливо аналізувати інноваційні процеси без креативності.

В інноваційному процесі організації можна виділити етапи розвитку креативності, якому відповідає схема 1.

Звернемося знову до досвіду процвітаючих фірм США, Японії і Західної Європи.

Неодноразово проведені дослідження Національного наукового фонду (США) довели, що невеликі фірми в розрахунку на 1 دلار, вкладений в НДР, дають вчетверо більше новинок, ніж великі фірми, таким чином, заслуга оновлення продукції галузі рідко належить великим фірмам. Однак однією з найважливіших особливостей ефективної діяльності фірм є вміння залишатися великими фірмами і одночасно вести себе так, як це роблять маленькі.

Інша їх суттєва особливість, пов'язана з першою, полягає, мабуть, в тому, що вони розвивають у людей дух підприємливості, домагаючись самостійності персоналу, причому йдуть дуже далеко в поширенні цього правила на працівників нижчих рангів.

Нещодавно фірма «Тексас Інструментс» (США) провела цікаве дослідження, розібравши приблизно 50 випадків успіху або невдач з новими видами продукції. Було встановлено, що одна обставина незмінно супроводжувало все невдачі - був відсутній рухомий власною волею Ентузіаст. Аналогічного результату добилися і дослідники результатів діяльності японських фірм, хоча вважалося, що японська середу відрізняється великим ступенем колективізму. Майже 100% японських успіхів було отримано за участю ентузіастів, а три з чотирьох невдач - при їх відсутності.

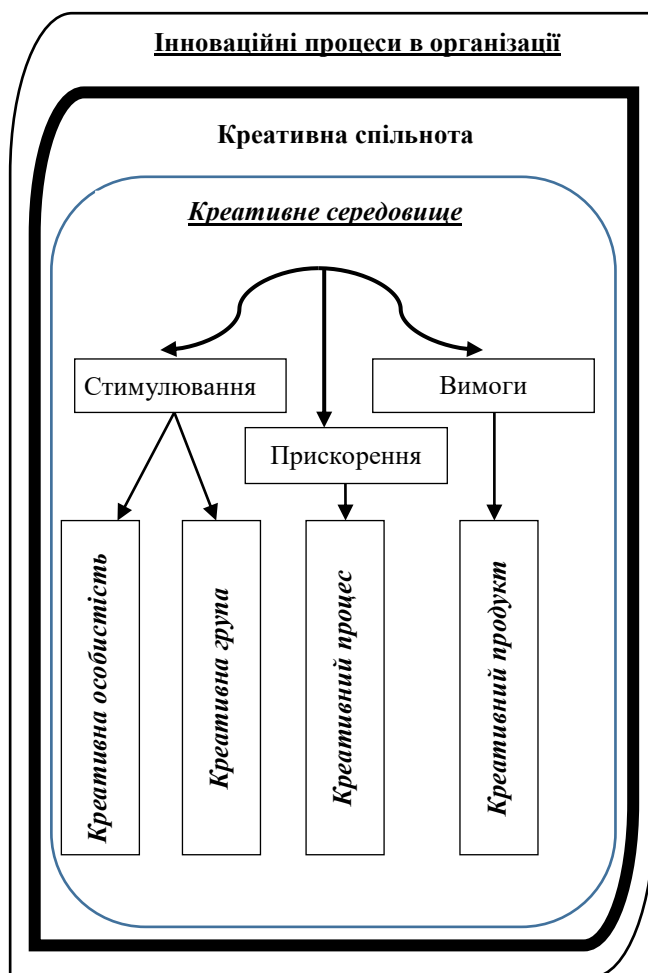


Рис. 1 – Етапи розвитку креативності в інноваційному процесі організації.

Серед великих нововведень американської фірми «ІБМ», що принесли успіх, важко навіть знайти таке, яке виникло б безпосередньо на основі планово організаційного оновлення продукції, а не в результаті змагання ентузіастів. Природно, виникає питання: якщо існує настільки широка згода щодо ролі ентузіастів у справі поновлення виробництва, то чому ж компанії не займаються їх наймом і вихованням більшого їх числа? Частково відповідь полягає в тому, що стиль роботи ентузіастів

суперечить системі управління, прийнятої більшістю фірм. Крім того, ентузіаст – найчастіше людина нетерплячий, егоїстичний і з організаційної точки зору, можливо, не сприймає аргументів розуму. Тому на роботу таких людей беруть з неохотою, а якщо і беруть, то по службі рідко просувають. Різниця між творчістю та новаторством є не в повній мірі чіткою, та є ще однією причиною. Спрощено можна сказати, що творчість означає вигадувати нові речі, а новаторство - робити нові речі [6].

Одне з цікавих обґрунтувань поняття новаторів зробив Й. Шумпетер. Він вважає, що новатори – люди, які прискорюють науково-технічний прогрес.

Оскільки новатор ініціює нововведення, то його можна сміливо назвати суб'єктом інноваційної діяльності. Але при цьому треба зауважити, що поняття новатора, та його функції є вивченими не в повній мірі.

Якщо проаналізувати відповідну наукову літературу по цій проблемі, де обговорюються різні поняття щодо новаторів, можна зауважити, що більшість авторів вважає, що поняття «креативна особистість» та «творча людина» мають більш широкий смисл. При цьому треба пам'ятати, що всі ці поняття є взаємопов'язаними.

Новатор – це людина, в основу діяльності якої закладено поняття інновацій. Новатор є головною складовою інноваційного менеджменту. В багатьох публікаціях по цій тематиці відсутній аналіз новаторів. Більшість авторів вважає, що під новаторами можна розуміти людину, яка має креативні здібності на високому рівні. Чим вище ці здібності та чим яскравіше вони виражені, тим, відповідно, людина краще розуміється в інноваційному процесі [10].

Деякі джерела літератури визначають поняття новатор, як «творчо ініціативний працівник фізичної або розумової праці; кожний, хто у своїй трудовій діяльності генерує та втілює в життя нові, прогресивні прийоми, методи, принципи роботи»[9].

Але переважна кількість авторів, що розглядають цю проблему, вважають, що ці здібності та креативне мислення у новатора треба формувати спеціально. Це може зайняти досить багато часу та певні витрати. При цьому на ринку праці новатор повинен мати повну незалежність та цілковиту маневреність.

Інший автор Е. Хаген вважає, що інноваційна особистість повинна мати творчі здібності, допитливість, інтерес до всього нового, здібність до відповідальності та які формуються під впливом суспільства, коли існують для цього спеціальні обставини [9].

Поняття новатора та інноватора є досить різними та мають, відповідно, різні ознаки. Новатор не має чітких інструкцій щодо застосування власних проєктів, він повинен вміти самостійно розв'язувати задачі з креативним підходом, робить висновки на індивідуальному рівні.

Що стосується інноватора, то він в свою чергу може розробляти та втілювати у життя власні нововведення, цим самим обумовлює зміни, що

можуть здійснюватися у соціокультурному середовищі за допомогою цих нововведень.

В якості новатора може виступати конкретна організація або індивідуальна людина з власними винаходами. Діяльність новатора розділяється на такі види, як проєктна, дослідницька та виробнича.

Плідна нова ідея може роками не використовуватися не тому, що не визнаються її гідності, а тому, що ніхто не взяв на себе відповідальності її перетворення з слів до справи. Поки ідеї не використовуються, вони не приносять користі. Доказом їх цінності служить тільки втілення в життя. Сьогодні діловий світ не відчуває нестачі в творчості або творчих людей. Йому не вистачає новаторів. Люди, які володіють знаннями, які енергійні, сміливі і наполегливі в реалізації ідей – рідкість. Оскільки підприємництво є інститут, який має робити свою справу добре, творчість без орієнтації на послідовно результативні дії представляється тут неспроможною формою поведінки, в якому сенсі – безвідповідальністю.

Однак найчастіше для прощтовхування нововведення необхідно кілька «гравців». З аналізу зарубіжного досвіду очевидно, що можна виділити три головні дійові особи: «ентузіаста продукту», «ентузіаста - керуючого» і «хрещеного батька». «Ентузіаст продукту» – це подвижник з числа тих працівників, які не належать до типу людей, зазвичай займають адміністративні посади. Він схильний проявляти себе як одинак. Але він вірить в конкретний виріб. Щасливий «ентузіаст-керуючий» в минулому майже незмінно був «ентузіастом продукту». Він дізнався на власному досвіді довгий процес виходження, бачив, чого варто захистити потенційно важливу для практики нову ідею в умовах, коли організація, підкоряючись закладеної в її природі тенденції, прагне цю ідею відкинути. «Хрещений батько» – це зазвичай літній керівник, який виступає для ентузіастів в ролі зразка. Молодий вчений або інженер виконує свою роботу і може піти на ризик тому, що цього вимагає керівництво, а не тому що вони цього хочуть. Вони діють й ризикують тому, що історія організації підтримує уявлення про таку поведінку як про спосіб життя, що веде до особистого успіху. І вони дотримуються цих шляхів, незважаючи на неминуче повторюються невдачі.

Внутрішнє та зовнішнє середовища, які створюють орієнтацію на новаторство, відрізняється ще однією особливістю: значною терпимістю до невдач. Терпимість до невдач є специфічною складовою частиною культури зразкових компаній і приклад тут подає безпосередньо вище керівництво. Ентузіасти змушені робити масу спроб і відповідно терпіти невдачі, інакше фірма нічому не навчиться. Таким чином, в компаніях намагаються змусити керівників увірувати в те, що вони, завойовуючи ринок, можуть в один прекрасний день стати президентами компаній, в той же самий час зберігають в дуже істотному ступені контроль над ними там, де він необхідний. Керівники більшості компаній, які не вміють вийти за межі банальностей на зразок твердження, що «права повинні бути рівні

відповідальності», нездатні досягти великого успіху. Отже, ентузіасти знаходять собі різноманітну підтримку. Забезпечується вона сотнями прийомів, але жоден з них не є панацеєю на всі випадки.

Нововведення насамперед є і інноваційною процесі головним об'єктом. Визначається нововведення як результат діяльності новатора. Цей результат істотно відрізняється від тих продуктів, що вже є, та їх цінності.

Нововведення можуть мати вигляд:

- винаходи;
- відкриття;
- патенти;
- товарні знаки;
- раціоналізаторські пропозиції;
- документація на новий товар, матеріал, метод, технологію або його удосконалення;
- документація на управлінський або виробничий процес.

Розглядаючи роботи авторів [5, 7, 8], можна зробити висновки щодо нововведень, як аналізуються з точки зору висновків креативної новаторської діяльності. Ці автори відмічають такі види нововведень за різними напрямками:

1. Технологічні параметри: нові товари у виробництві (засоби виробництва) чи предмет споживання:

- технологічні: нові способи виробництва товарів чи продукції;
- організаційно-управлінські: нові форми організації процесу роботи та управління організацією;

2. За спрямованістю дій:

- базисні інновації: масштабні винаходи чи відкриття, середні винаходи;
- псевдо-інновації: покращення старих видів техніки частково;

3. Масштаби новизни:

- у масштабі світу;
- у масштабі конкретної країни;
- у масштабі підприємства чи організації.

Висновки. Отже, інновація включає в себе розробку та подальше застосування нововведень, які мають вигляд нових пропозицій, що носять технічний, технологічний, організаційно-управлінський, інформаційний, соціальний характер виробничого чи фінансового напрямку.

Безумовними властивостями інновацій є новизна споживчих ознак, вірогідність фінансового застосування та виробнича необхідність.

Хочеться ще раз зауважити, що нововведення – це наслідок креативної роботи новатора і з точки зору бізнесу, не є закінченим продуктом, та інновація – кінцевий результат застосування нововведення. У цьому випадку споживач [8] повинен чітко мати уяву про необхідність нововведення, робити вибір інноваційного розвитку, в якому повинні бути присутні нововведення, здійснює пошук та отримання нововведення, зрозумів нововведення та застосував це нововведення.

Список літератури.

1. Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів : монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с.
2. Лепейко Т. І., Шматко Н. М. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т. І. Лепейко, Н. М. Шматко. – Харків : УІПА. – 2012. – 221 с.
3. Макаровська Т. П., Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: МАУП, 2003. – 304 с.
4. Режим доступу: [Електронний ресурс]: <http://www.managerhelp.org/hoks-1769-1.html>
5. Шматко Н. М. Організація планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства / Н. М. Шматко // Управління розвитком : зб. наук. робіт. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – № 4 (186). – С. 138–143.
6. Новаторство и конкуренция. Режим доступа [электронный ресурс]: <http://investobserver.info/novatorstvo-i-konkurenciya>.
7. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 600 с.
8. Новация, новатор, инновация, инноватор, инновационная деятельность. Режим доступа [электронный ресурс]: <http://www.progressive-management.com.ua>.
9. Черных П. Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка : в 2-х т. / П. Я. Черных. – 4-е изд., стер. – М. : Пантомима, 2001. – Т. 1. – 574 с.
10. Дружинин Е. Менеджер-инноватор: от идеи к ее реализации / Е. Дружинин. Режим доступа [электронный ресурс]: <http://www.uprav.biz/materials/management/view/1546.html>.
11. Богоявленская Д. Б. Что выявляют тесты интеллекта и креативности? / Д. Б. Богоявленская // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2004. – Т. 1. – № 2. – С. 54–65.
12. Дружинин В. Н. Структура психометрического интеллекта и прогноз индивидуальных достижений / В. Н. Дружинин // Интеллект и творчество: сб. науч. тр. – М. : Ин-т психологии, 1999. – С. 5–29.

References (transliterated):

1. Yastrems'ka O. M. *Motyvatsiya kreatyvnosti novatoriv* : monohrafiya / O. M. Yastrems'ka, O. I. Bardadym. – Kharkov: Vyd. KHNEU, 2013. – 212 p.
2. Lepeyko T. I., Shmat'ko N. M. *Teoretyko-metodychni zasady upravlinnya pidpryyemstvom: zabezpechennya hnuchkosti: monohrafiya* / T. I. Lepeyko, N. M. Shmat'ko. – Kharkiv : UIPA. – 2012. – 221 p.
3. Makarovs'ka T. P., Bondar N. M. *Ekonomika pidpryyemstva: Navch. posib. dlya stud. vyshch. navch. zakl.* – Kiev: MAUP, 2003. – 304 p.
4. Rezhym dostupu: [electronic resource]: <http://www.managerhelp.org/hoks-1769-1.html>
5. Shmat'ko N. M. *Orhanizatsiya planuvannya strukturnykh zmin u protsesi rozvytku promyslovoho pidpryyemstva* / N. M. Shmat'ko // *Upravlinnya rozvytkom* : zb. nauk. robit. – Kharkov: Vyd. KHNEU im. S. Kuznetsya, 2016. – no 4 (186). – P. 138–143.
6. *Novatorstvo y konkurentsyya*. Rezhym dostupa [electronic resource]: <http://investobserver.info/novatorstvo-i-konkurenciya>.
7. Fatkhutdynov R. A. *Ynnovatsyonnyy menedzhment* : *uchebnyk dlya vuzov* / R. A. Fatkhutdynov. – 6-e yzd. – SPb.: Pyter, 2008. – 600 p.
8. *Novatsyya, novator, ynnovatsyya, ynnovator, ynnovatsyonnaya deyatel'nost'*. Rezhym dostupa [electronic resource]: <http://www.progressive-management.com.ua>.
9. Chernykh P. Y. A. *Ystoryko-etyimologichesky slovar' sovremennoho russkogo yazyka* : v 2 – kh t. / P. YA. Chernykh. – 4 -e yzd., ster. – M. : Pantomyma, 2001. – T. 1. – 574 p.
10. Druzhynyn E. *Menedzher-ynnovator: ot ydey k ee realizatsyy* / E. Druzhynyn. Rezhym dostupa [electronic resource]: <http://www.uprav.biz/materials/management/view/1546.html>.
11. Bohoyavlenskaya D. B. *Chto vyyavlyayut testy yntellekta y kreatyvnosti?* / D. B. Bohoyavlenskaya // *Psykholohyya. Zhurnal Vysshey shkoly ékonomyy*. – 2004. – T. 1. – no 2. – P. 54–65.
12. Druzhynyn V. N. *Struktura psykhetrycheskoho yntellekta y prohnoz indyvidual'nykh dostyzeny* / V. N. Druzhynyn // *Yntellekt y tvorchestvo: sb. nauch. tr.* – Moscow: Yn-t psykholohyy, 1999. – P. 5–29.

Надійшла (received) 05.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шматко Наталія Михайлівна (Шматко Наталия Михайловна, Shmatko Nataliia) – канд. екон. наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2), ORCID: 0000-0002-4909-252X; e-mail: shmatko.khpi@gmail.com. Контактний телефон автора: 066-155-39-73

УДК 336.71

Н.П. ПОГОРЕЛЕНКО**ПАРАДИГМА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Визначено, що в основі формування концептуальних складових парадигми організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи України повинна бути реалізована сформульована самим Національним банком України теза про те, що ключовим збудовуючим чинником, який впливає на стабільність банківської системи є банківські ризики, управління якими покладено в основу як макропруденційного регулювання, так і, власне, діяльності регулятора, спрямованої на забезпечення стабільності банківської системи загалом. У якості основних структурних компонент парадигми виділені: фінансова реструктуризація, визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями; управління простроченою заборгованістю; єдиний кредитний реєстр. Також рекомендовано у якості окремої складової додати відповідні інструменти з визначення ефективності регуляторної діяльності держави у вигляді відповідних кореляцій з показниками, які характеризують фінансову стабільність банківської системи, навіть за відсутності відповідних додаткових витрат на впровадження нових регуляцій.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, парадигма, фінансова стабільність, банківська система, фінансова реструктуризація, кредитний ризик, прострочена заборгованість, кредитний реєстр

Н.П. ПОГОРЕЛЕНКО**ПАРАДИГМА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

Определено, что в основе формирования концептуальных составляющих парадигмы организационно-экономического механизма обеспечения финансовой стабильности банковской системы Украины должен быть реализован сформулированный самим Национальным банком Украины тезис о том, что ключевым фактором, который влияет на стабильность банковской системы, являются банковские риски, управление которыми лежит в основе как макропруденциального регулирования, так и, собственно, деятельности регулятора, направленной на обеспечение стабильности банковской системы в целом. В качестве основных структурных компонент парадигмы выделены: финансовая реструктуризация; определение банками Украины размера кредитного риска по активным банковским операциям; управление просроченной задолженностью; единый кредитный реестр.

Также рекомендовано в качестве отдельной составляющей добавить соответствующие инструменты по определению эффективности регуляторной деятельности государства в виде соответствующих корреляций с показателями, которые характеризуют финансовую стабильность банковской системы, даже при отсутствии соответствующих дополнительных расходов на внедрение новых регуляций.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, парадигма, финансовая стабильность, банковская система, финансовая реструктуризация, кредитный риск, просроченная задолженность, кредитный реестр.

N.P. POHORELENKO**PARADIGM OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR PROVIDING
FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

The key disturbing factor affecting the stability of the banking system is banking risks which are entrusted to the basis of both macroprudential regulation and the activities of the regulator aimed at ensuring the stability of the whole banking system. The main structural components of the paradigm are: financial restructuring, the size of credit risk under active banking operations, which is determination by banks of Ukraine; management of overdue debts; the unique credit register.

Distinctive features of the proposed components are the specificity and precision of the rules construction, which are the basic in the background of the paradigm. They allow not only timely restructuring, but to provide correct and adequate assessment of the size of credit risk in accordance with advanced European practices, manage bad debts, clean up the bank's portfolios of "toxic" assets, also they allow to combine their efforts in the exchange of information in order to be sure of the potential reputation of the borrower with the help of the Credit Register of the National Bank of Ukraine. The important component is the constant visa-free monitoring of the NBU's implementation of the bank's established rules and requirements. The improvement of the supervisory review process based on analysis: the bank's business model, corporate governance level, capital risk, liquidity risk and funding are being on time.

Keywords: organizational and economic mechanism, paradigm, financial stability, banking system, financial restructuring, credit risk, overdue debt, credit register

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Циклічність розвитку вітчизняної банківської системи та періодичні кризи, які виникають внаслідок дії чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, загострюють питання побудови відповідного організаційно-економічного механізму, який був би здатний протистояти їм та забезпечувати виконання системою покладених на неї функцій.

У цьому випадку виникає питання, що буде формувати парадигму цього механізму? Оскільки парадигму треба сприймати як сукупність загальних основ та концептуальних підходів, в межах даного підрозділу зупинимось на тих, які в сучасних умовах представляються для забезпечення стабільності

банківської системи найбільш актуальними та значущими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Огляд наукової літератури з цього приводу свідчить про те, що більшість авторів схиляються до структурування власного бачення на те, які складові та взаємозв'язки між ними повинні бути присутніми в цьому механізмі.

Так, Золковер А. О. та Гуменюк А. О. [1] розглядають механізм управління фінансовою стійкістю банків як систему, що складається з двох рівнів – макро- та мікрорівня.

При цьому вони підкреслюють необхідність додержання певних принципів для нормального та ефективного функціонування механізму. До них вони віднесли:

- принцип єдності дій і засобів досягнення мети суб'єктами управління в рамках реалізації даного механізму;
- принцип комплексності процесу управління фінансовою стійкістю;
- принцип альтернативності підходів і організаційних рішень при досягненні поставленої мети;
- принцип взаємозв'язку та взаємообумовленості елементів механізму управління фінансовою стійкістю банку;
- принцип гнучкості механізму й процесу управління фінансовою стійкістю банку;
- принцип наукоємності.

При цьому забезпечення фінансової стабільності також формується на забезпеченні на допустимому рівні певних фінансових показників банківської системи. Їх аналіз дає змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки різних аспектів діяльності банку та сформувати стратегію подальшого розвитку та механізм протидії негативним чинникам або ж їх оптимізацію. Тобто, механізм зводиться до моніторингу та аналізу фінансових показників та формуванні стратегії подальшого розвитку банківської системи.

Легостаєва О.О. та Самохіна Т.В. [2] концентрують свої дослідження щодо забезпечення фінансової стабільності банків на систематизації чинників, що носять прямий або опосередкований вплив. Сутність їхнього механізму полягає в аналізі цих факторів, та на основі отриманих даних створенні стратегії подальшого розвитку системи, яка враховує наявні проблеми та використовує сильні сторони системи. Всі досліджувані фактори об'єднуються в три категорії: зовнішні фактори, внутрішні фактори та капіталізація банків. Особливістю цього підходу є підкреслення значущості докапіталізації банків як чинника, що є базою для забезпечення фінансової стабільності банків та всієї системи.

Заслугує уваги підхід Фалюта А.В. [3], який при побудові системи забезпечення фінансової стабільності банківської системи особливий акцент робить на ефективному ризик-менеджменті: величині та якості прийнятих банками ризиків. Згідно даного підходу, концепція ризик-менеджменту повинна базуватися на створенні надійного процесу виявлення, моніторингу, оцінки та контролю всіх видів ризиків та урахуванні можливих взаємозв'язків між різними типами. Автор підкреслює, що метою такої системи не є повне усунення ризиків, що само по собі суперечить сутності банківської діяльності та особливостям формування доходів банками, а їх оптимізація та формування відповідної винагороди за прийняття банками ризиків. Підхід містить також формулювання цілей, досягнення яких повинно стати основою системи ефективного ризик-менеджменту, який є засобом досягнення фінансової стабільності банківської системи:

- рішення щодо ризику мають відповідати стратегічним завданням діяльності банківської системи;
- рішення стосовно ризику мають бути конкретними та чіткими;
- очікувана дохідність має компенсувати прийнятний ризик;
- розподіл капіталу має відповідати розмірам ризиків, які визначає банк.

Белінська Я.В. [4] розглядає фінансову стабільність як здатність системи змінювати основні характеристики розвитку відповідно до трансформації економічної системи та впливу зовнішніх чинників з мінімальними затратами. Відповідно до цього, основна мета механізму забезпечення фінансової стабільності, який пропонує автор, є підтримання структури фінансової системи потребам фінансових інститутів та реального сектору економіки. Автор виділяє основні функції механізму:

- реалізацію незалежної фінансової політики, що відповідає національним інтересам;
- збалансування потоків фінансових ресурсів через моніторинг, діагностування, виявлення та ідентифікацію дисбалансів фінансової системи;
- підтримання збалансованості структури фінансової системи на основі синхронного розвитку всіх її секторів;
- згладжування циклічності розвитку фінансової системи та інші.

Для ефективного виконання цих функцій підкреслюється і необхідність дотримання певних принципів, таких як: ефективності, тривалості та передбачуваності, адекватності, транспарентності, координованості та підзвітності.

Дзюблюк О.В. [5] розглядає механізм управління фінансовою стійкістю як сукупність методів та інструментів, що суб'єкти управління застосовують і спрямовують на забезпечення фінансової стійкості банків. Важливою умовою ефективної дії механізму є дотримання комплексу принципів (єдності дій і засобів досягнення мети, комплексності процесу, єдності тактики та стратегії, взаємозв'язку та взаємообумовленості елементів механізму). Автор розділяє механізм на відповідні блоки та елементи для чіткого розподілу функціональних обов'язків суб'єктів управління та методів регулювання фінансовою стійкістю, до яких відносить наступні: суб'єкти механізму управління фінансовою стійкістю; об'єкт механізму управління фінансовою стійкістю; процес управління (складається з методів та інструментів управління).

Отже, при побудові механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи більшість авторів виходить з факторного аналізу та формування дієвих заходів протидії негативним чинникам. Різниця полягає лише в сегментації наявних факторів та вагомості кожного з них відповідно до суб'єктивної думки автора.

Коваленко В. та Гаркуша Ю. [6] при дослідженні теоретичних та методичних підходів до оцінювання фінансової стабільності банківської системи вказують на необхідність включення до нього методів

(макропруденційний нагляд та грошово-кредитна політика), які є основою системи оцінки ризиків (фінансового, операційного, бізнес-ризик, ризику використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом) – базовою при оцінці та забезпеченні. До основних ознак стабільності банківської системи автори відносять заходи щодо забезпечення її фінансової стійкості й ефективності; наявність механізму та інструментарію впливу центрального банку на характер та величину ризиків у банківській сфері, прогресивну систему управління ризиками та їх мінімізацію (згідно вимог Базель II та Базель III), зростання обсягів банківського бізнесу й активізацію конкурентної боротьби та капіталізацію банківської системи.

Лазня А.В. [7] при побудові свого бачення на складові організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи обґрунтовує методологічні підходи до його побудови та виокремлює функції, принципи, суб'єкти та параметри у якості ключових. На думку автора, його концепція сприятиме підвищенню ефективності виконання НБУ своїх функцій щодо реалізації монетарної політики, моніторингу системних ризиків, застосування упереджувальних заходів та ін.

Звісно, досліджуване питання повинно містити в собі складові щодо регламентації, організації, фінансового, інформаційно-аналітичного, кадрового та методичного забезпечення. При цьому, так чи інакше ці складові були розглянуті у попередніх розділах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). За основу побудови концептуальних складових треба відштовхуватись від тези, що базою для формування системи фінансової стабільності, є саме ризики та загрози, які вони спричиняють для фінансової стабільності банківської системи. Вміст будь-якого механізму повинен бути узгодженим із ключовими напрямками макропруденційної політики та базуватись на нормативних вимогах та способах їх досягнення, які діють на конкретний момент. Результатом функціонування фінансово-економічного механізму вбачаємо створення відповідних умов для досягнення такого стану системи, за якого вона не тільки вирішить накопичені проблеми, а й зможе забезпечити найбільш болючі для неї проблеми за рахунок економічної складової. Саме в цій площині будемо концентрувати та реалізовувати увагу при побудові ключових складових парадигми, які будемо «вбудовувати» в неї на підставі їхньої практичної значущості та адекватності сучасним умовам.

Основна частина. Серед усієї сукупності ризиків, які аналізує НБУ (кредитний, достатності капіталу, ліквідності, прибутковості, валютний, юридичний) саме ризикам – насамперед, кредитному – варто приділяти першочергове значення.

Отже, основні компоненти парадигми пропонуємо досліджувати «знизу» - поступово аналізуючи складові та зміст того, що обов'язково повинно міститись у якості окремої бази та формувати

адекватну та замкнуту систему, робота якої максимально сприяє досягненню поставленої мети.

Вважаємо, що ключова проблема полягає не стільки в тому, щоб ув'язати між собою очевидні компоненти, скільки забезпечити ефективне структурування та взаємодію найбільш значущих складових, адекватних сучасним умовам та існуючим проблемам.

Основний акцент пропонуємо приділити на наступних складових:

- фінансова реструктуризація;
- визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями;
- управління простроченою заборгованістю;
- єдиний кредитний реєстр.

Значущість кредитних ризиків обумовлюється тим, що з усіх ризиків, на які наражається банк, саме кредитний ризик та низька якість кредитного портфелю завжди є причиною банкрутства банку. Фахівці банківської справи, які у своїх дослідженнях чимало уваги приділяють питанням стабільного розвитку банківської системи [8] визначають, що швидкість відновлення економіки та загальне одужання усієї фінансової системи значною мірою залежать від швидкості «розчистки» кредитного портфелю банківської системи від непрацюючих кредитів та, відповідно, вдосконаленню системи управління кредитними ризиками.

Практика управління кредитним ризиком в банках складається і трьох базових блоків: культура управління, процес та організаційна структура, методологія (інструментарій) та моделі.

Культура управління кредитним ризиком залежить від керівництва банківської установи та каскадується вниз, починаючи з формулювання ризик-апетитів та толерантності до ризиків (обсягу кредитного ризику, який банк готовий прийняти). Саме це покладається в основу побудови стратегії банку щодо управління кредитними ризиками, коли визначаються процеси, цільові категорії позичальників, умови кредитування та ін. Толерантність – це базова умова кредитного ризик-менеджменту, імпульси щодо змісту якої повинні формуватись ще на рівні акціонерів та топ-менеджерів банку. Вона повинна бути зрозумілою та прийнятною.

Важливий організаційний принцип – наявність в кожному банку системи, яка будується трьох «ліній захисту» щодо кредитного ризику:

- перша «лінія» (front-office): операційні підрозділи (які, власне, й здійснюють управління ризиками)
- друга «лінія»: ризик-менеджмент, фінансовий менеджмент та колегіальні органи;
- третя «лінія»: внутрішній аудит.

Тобто, управління ризиками – це не те, що робить підрозділ ризик-менеджменту. Воно починається з операційних підрозділів (account-менеджери, relationship-менеджерів, кредитних менеджерів та ін.). Це співробітники, які безпосередньо спілкуються з клієнтами та продають їм кредитні продукти банку.

Управління кредитними ризиками починається саме з них. Ефективність роботи першої «лінії» - залог ефективності усієї системи побудови управління ризиками в цілому.

Відсутність здатності функціонального фронт-офісу адекватно оцінити кредитні ризики позичальників в рамках визначеного акціонерами обсягу толерантності до ризику зумовлює загрозу виникнення у банку великих проблем в частині ймовірності їх виникнення. Навіть – за наявності ефективно побудованої системи ризик-менеджменту (другої лінії) та внутрішнього аудиту (третьої лінії). Їхня ефективність значною мірою визначається ефективністю саме операційного підрозділу.

Ризик-менеджмент пройшов доволі тривалий період свого розвитку і на сьогоднішній день практика така, що в структурі кожного банку створюється незалежний підрозділ ризик-менеджменту, діяльність якого відокремлена від фронт-офісу установи. Його керівник напряму підпорядковується Голові Правління банку.

Щодо організації роботи служби внутрішнього аудиту (функціональними обов'язками якого передбачено також контроль виконання процедур щодо ризик-менеджменту) повинна бути «вбудованою» в систему та чітко врегульованою задля уникнення ймовірних непорозумінь та претензій у випадках виявлених порушень.

Обов'язкова умова – адекватність побудованого процесу кредитування, починаючи з отримання кредитної заявки від позичальника, закінчуючи безпосередньо наданням кредиту. Наявність різного роду контрольних процедур в банку лише підвищить рівень цієї адекватності.

Остання складова – методологія (інструментарій) та моделі – призначена для кількісної оцінки капіталу під час кредитування конкретного бізнесу (який необхідний для поглинання збитків, які банк може отримати в результаті своєї діяльності).

Завдання для кредитного ризик-менеджменту – розрахунок величини капіталу, необхідної для покриття сгенерованого кредитного портфелю.

Інструмент, який вже діє, є. Це – Закон України «Про фінансову реструктуризацію» №1414-VIII, прийнятий 14.06.2016 року [9], прийняття якого було зумовлене значним збільшенням частки простроченої заборгованості. Він визначає умови та порядок проведення процедури добровільної фінансової реструктуризації боржника, чим демонструє доволі активне заохочення не тільки банків, але й боржників до покращення якості кредитних портфелів та кредитних історій. Згідно ст. 2 Закону, у якості мети прийнятого Закону було сформульовано наступні:

- сприяння відновленню господарської діяльності боржників, які перебувають у критичному фінансовому стані, шляхом реструктуризації їхніх грошових зобов'язань та/або їхньої господарської діяльності;
- підтримка стабільності фінансової системи;
- забезпечення доступу боржників до фінансування для відновлення їхньої господарської діяльності.

Це говорить про те, що він став відповідною реакцією на дестабілізуючі чинники кризового характеру, які мали місце у період розгортання системної кризи 2014-2015 року.

В загальному вигляді передбачено наступний порядок проведення процедури фінансової реструктуризації (рис. 1).

Якісна ознака Закону – він стає на захисті відповідальних боржників, які опинились у новій для себе категорії впливу незалежних від них чинників. Іншими позитивними рисами документу є наступні:

- зниження ризиків банкрутства та відновлення платоспроможності представників малого та середнього бізнесу;
- можливість державними банками та ФГВФО проводити реструктуризації на реалістичних умовах;
- координація дій між кредиторами та усунення конкуренції між ними за першочерговість повернення боргу.

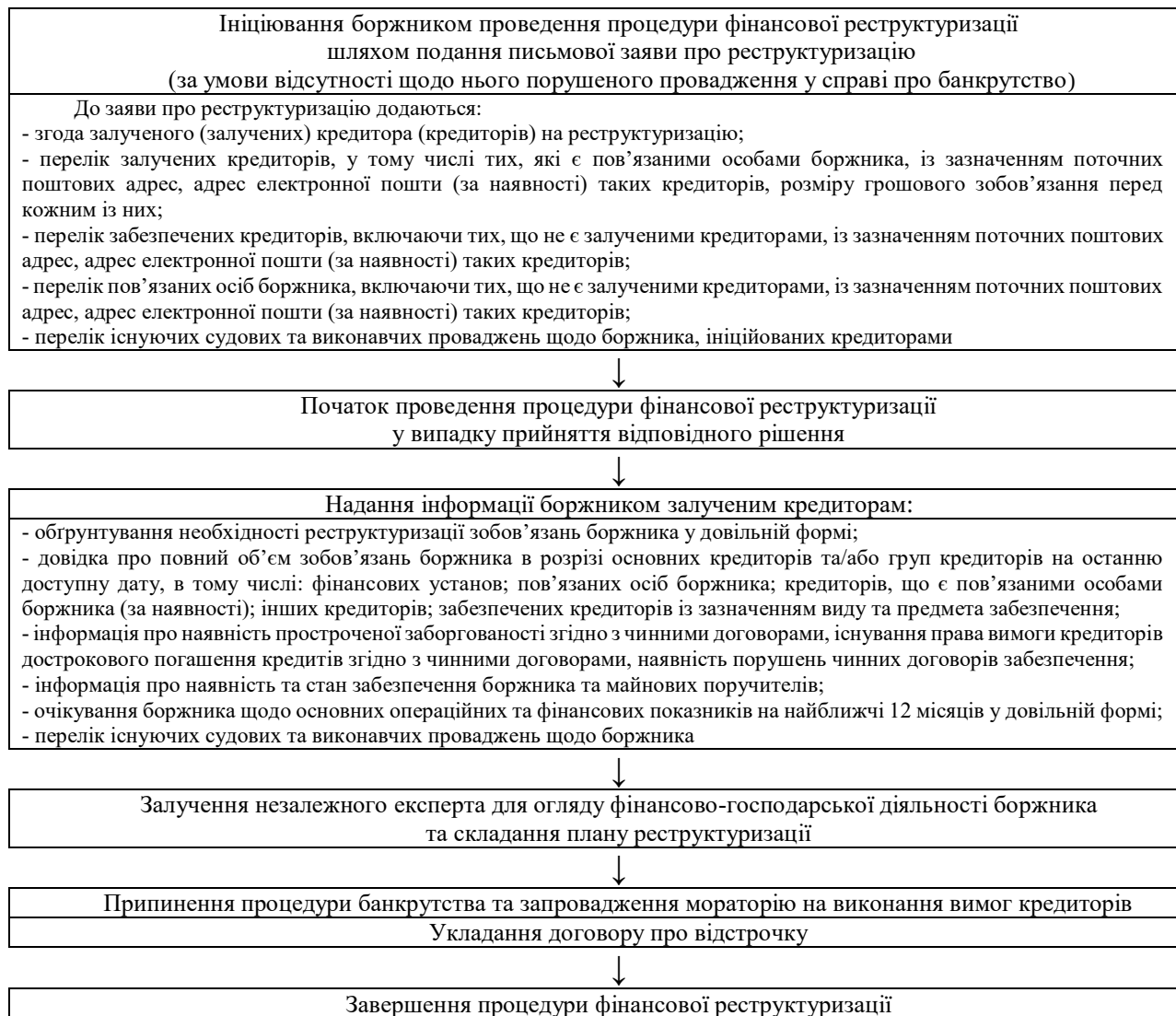
Положення Закону – певний компроміс, який засвідчує прагнення до певної еластичності представників кредитного ринку на основі досягнутих між ними домовленостей, а також розв'язання накопичених проблем у чіткій прив'язці до факторів їх виникнення.

Багато рішуче налаштованих банкірів вважають, що переговори з боржником (у крайніх випадках – стягнення заборгованості через суд) - єдиний шлях вирішення проблеми «очистки» кредитних портфелів. Але сучасна банківська практика вже містить відповідні інструменти, які (на думку їх авторів) повинні унеможливити сам факт переведення діючого кредиту у категорію проблемного.

Інша необхідна складова, основні положення якої підлягають врахуванню у досліджуваній парадигмі - «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України 30.06.2016р., №351 [10]. Його проект був розроблений на підставі:

- аналізу практик банківських установ;
- даних діагностичного обстеження;
- економетричної моделі (базова у Положенні);
- статистики банківської системи щодо ймовірності дефолту боржників (показник PD) та втрат при дефолті (показник LG);
- побудови та калібруванні кривої дефолтів боржників на підставі реальних статистичних даних українських банків.

Документ готувався за технічної допомоги міжнародних донорів (у тому числі – Світового банку, Міжнародного валютного фонду та USAID).



Джерело: побудовано за [3]

Рис. 1. Порядок проведення процедури фінансової реструктуризації

Проект Положення був винесено на розгляд Комітету фінансової стабільності (у його складі - все вище керівництво НБУ), який є дуже гарною «площадкою» для отримання попередніх експертних висновків та думок перед їх винесенням на затвердження Правлінню НБУ.

Зважаючи на важливість цього документу та великі часові витрати, які необхідні банкам на його впровадження (самою Постановою був передбачений тесовий режим застосування (до кінця 2016 року, для розробки внутрішньої нормативної бази, необхідної для імплементації документу та налаштування систем IT): банки робили свої розрахунки, але при цьому їх результат не відображався на величині капіталу банків).

У свою чергу, НБУ опрацьовував результати тестових розрахунків та пропозицій банків, які виникали при його практичній реалізації. Результатом цієї співпраці стали певні коректування, які були затверджені відповідним рішенням НБУ у грудні 2016 року.

З 1 січня 2017 року Положення вступило в силу, а починаючи з 1 лютого 2017 року всі українські банки у фінансовій звітності відображають розмір кредитного ризику відповідно до нього.

Загальні засади, на яких побудоване дане Положення, наведені в табл. 1.

Відмінна риса документу – конкретність та чіткість побудови правил оцінки кредитного ризику, на відміну від аналогічних документів регуляторів провідних країн, які доволі часто носять «principal based» та узагальнюючий характер, надаючи банкам другого рівня певну свободу у своїй діяльності щодо тієї чи іншої оцінки.

Тобто, зміст Положення зводиться до викладення як базових принципів побудови банком процесу оцінки кредитного ризику, так й чітких норм і правил його здійснення.

Національний банк України передбачає, що принципами, які покладені в основу побудови банком оцінки кредитного ризику, повинні бути наступні (табл. 2).

Таблиця 1 Ключові засади, на яких побудоване «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України 30.06.2016р., №351

Основа	Що забезпечує
Модель «очікуваних збитків»	Можливість оцінки потенційних втрат капіталу банку
Посвідчення загальних принципів та чітких правил оцінки кредитного ризику	Повнота оцінки кредитного ризику шляхом одночасного застосування: - стандартизованих підходів; - судження банку (в межах встановлених НБУ діапазонів); - судження регулятора
Встановлення НБУ основних параметрів оцінки фінансового класу боржників: - логістичної моделі – для юридичних осіб; - основних параметрів – для інших боржників	Уніфікація підходів до оцінки фінансового стану боржників банку, що (з регуляторної точки зору) дає можливість співставляти результати оцінки кредитного ризику різними банками
Калібрування логістичної моделі на основі звітності боржників	Врахування статистики українського ринку при визначенні ймовірності боржника (на відміну від банків з іноземним капіталом, в основі яких – групові моделі та статистика європейського чи світового ринку, (яка не є релевантною для українського ринку) та на її підставі робиться нова модель
Розширення портфельної оцінки кредитного ризику	Спрощення процедури оцінки невеликих кредитів (в розмірі - менше 2 млн. грн.)
Застосування Базельської формули розрахунку кредитного ризику ($CR = EAD \cdot PD \cdot LGD$)	Відповідність міжнародним підходам до розрахунку кредитного ризику
Посилення вимог до прийнятного забезпечення (зокрема, виключено майнові права, крім депозитів)	Відповідність міжнародним стандартам прийнятності інструментів мінімізації кредитного ризику
Врахування групи, до якої входить боржник, на рівень його кредитного ризику	Відповідність міжнародним практикам щодо факторів, які генерують ризик
Встановлені ознаки високого кредитного ризику	Мінімізація loopholes (якісні показники, на які робиться коректування у випадку використання логістичної моделі та на підставі статистичних даних при оцінці фінансового класу боржника – їх не можна оцінити кількісно)
Визначення подій дефолту та виходу з дефолту	Відповідність міжнародним підходам до визначення дефолту та виходу з нього
Стимулювання реструктуризації кредитів	Можливість визнання дефолту при поновленні регулярних платежів після реструктуризації. Невизнання дефолту при проведенні реструктуризації відповідно до вимог законів України щодо фінансової реструктуризації.
Стимулювання надання довгострокових інвестиційних кредитів	Врахування особливостей погашення інвестиційних кредитів. Баланси компаній, які реалізують інвестиційні проекти, на початку генерації грошових потоків – дуже сильно відрізняються від балансів діючих компаній. Тому для них повинен використовуватись свій, специфічний, порядок оцінки.
Врахування пропозицій банків щодо встановлення окремого порядку оцінки ризику для придбаних кредитів	Врахування особливостей обліку придбаних кредитів

Джерело: побудовано за [1]

Таблиця 2 Базові принципи побудови банком процесу оцінки кредитного ризику

Принцип	Характеристика
Перевага сутності здійснюваних банком активних операцій над їх формою	Передбачає, що банк повинен забезпечити повну і своєчасну оцінку кредитного ризику на всіх етапах «життя» кредиту на балансі банку. Банк при структуруванні угоди повинен встановлювати для боржника економічно обґрунтований як строк погашення кредиту, так і графік його погашення.
Своєчасність та повнота виявлення кредитного ризику	Передбачає, що при оцінці кредитного ризику банки повинні враховувати усю наявну у банку інформацію щодо боржника (як отриману безпосередньо від нього, так і ту, яка отримана з відкритих джерел). Також треба врахувати: - наскільки мета кредиту, яку заявляє боржник, відповідає профілю діяльності компанії; - макро- та мікроекономічні показники, які вплинуть на подальшу платоспроможність боржника; - для боржників-учасників групи: визначити, наскільки участь в групі впливає на можливість обслуговувати борг.
Адекватність оцінки розміру кредитного ризику	Передбачає, що банк повинен оцінювати платоспроможність боржника на підставі фактичних даних щодо його діяльності за декілька попередніх років (якщо такий досвід був у минулому). Необхідно проводити співставлення обсягу боргу за кредитом з обсягом його діяльності, що повинно забезпечити відсутність кредитування компанії «одноденко» з «пустими» балансами (або невеликою за обсягом валовою балансу). Обов'язкова складова – оцінка цільового використання кредитних коштів (аналіз не тільки на етапі погодження кредитної заявки, а й на етапі списання та використання кредитних коштів). Додатково: можливість підтримки акціонером (для юридичних осіб) боржника при виконанні ним своїх зобов'язань перед банком.
Застосування банком способів (методів) зниження кредитного ризику, що об'єктивно забезпечують його мінімізацію	Банк повинен використовувати ті види забезпечення, які в разі його дефолту забезпечать мінімізацію втрат через його реалізацію.
Урахування власного досвіду банку під час оцінки кредитного ризику	Банк, в рамках правил (діапазонів), які встановлені Національним банком України, має застосовувати свій досвід у встановленні діапазонів PD та LGD. Так, в Постановою передбачено наступні підходи: Подія дефолту – події, які автоматично свідчать про те, що боржник є в дефолті Ознака дефолту – параметри, які також свідчать про дефолт в разі, якщо банк на підставі власної нормативної бази та власного судження не довів зворотнє.
Достатність та адекватність розроблених банком внутрішніх положень (правил, процедур, контролів), застосування яких забезпечує належну оцінку кредитного ризику	Банкам надається більше свободи для використання власного судження (або судження на підставі свого досвіду). Вони повинні мати об'єктивні підстави, які лежать в основі застосування цього судження. Саме це судження і є предметом оцінки НБУ, як регулятора. Основа для цього – робота щодо відображення у внутрішніх документах цього судження.

Джерело: побудовано за матеріалами НБУ

Саме наведені принципи – та основа, на підставі яких має базуватися оцінка кредитного ризику боржників.

Положення передбачає проведення оцінки кредитного ризику в залежності від:

- виду активів: кредити (окремий підхід до кредитів для реалізації інвестиційних проектів), дебіторська заборгованість, цінні папери, похідні фінансові інструменти, позабалансові зобов'язання;
- типу боржника/контрагента: підприємства та організації, органи державної влади та місцевого самоврядування, фізичні особи, банки;
- методу оцінки: індивідуальний, груповий.

Перший метод оцінки – індивідуальний. Як показують розрахунки та результати діяльності банків України, він на сьогодні – основний метод, який використовується ними, що на думку експертів, зумовлюється наступними чинниками. Він використовується для більш великих кредитів – сума яких перевищує 2 млн. грн. (або менших кредитів, які не відповідають певним параметрам).

Цей підхід застосовується для оцінки кредитного ризику:

- за кредитами, наданим (юридичним особам (крім банків та бюджетних установ), фізичним особам, банкам, бюджетним установам);
- за іншими активами (цінні папери; кошти, розміщені в інших банках; похідні фінансові активи; надані фінансові зобов'язання; дебіторська заборгованість), за якими боржниками/контрагентами є юридичні особи (крім банків та бюджетних установ), фізичні особи, банки, бюджетні установи.

Схема розрахунку розміру кредитного ризику на індивідуальній основі виглядає наступним чином (рис. 2).

На початку оцінки банк вже має $EAD_{\text{інд}}$ (величину боргу за активом).

1 етап: розрахунок фінансового класу у відповідності з логістичною моделлю. Потім відбувається корегування якісних факторів. На «виході» отримується фінальне значення фінансового класу боржника.

Потім банк в залежності від фінансового класу на підставі власного судження обирає конкретне значення PD із представленого діапазону. Отримується другий показник формули - $PD_{\text{інд}}$.

Паралельно з цим проводиться оцінка забезпечення, яке планує надати боржник за кредитом на відповідність його критеріям прийнятності. Після перевірки банк, у відповідності за встановленими у Положенні коефіцієнтами, визначає коефіцієнт ліквідності, який застосовується для розрахунку величини обсягу надходжень від його реалізації.

До цього показника НБУ додає показник «інші надходження» (RC) (продаж цих кредитів третій стороні, стягнення коштів з інших компаній групи, стягнення коштів за договорами страхування – для юридичних осіб, продаж компаніям зі стягнення боргів – для фізичних осіб). Але є обмеження – не більше 5% від суми боргу за активом, яка не покрита прийнятним забезпеченням.

Сумуючи потенційну суму отримання коштів від реалізації забезпечення та суму інших надходжень отримується показник ($R_{\text{інд}}$) – сума, яку банк, в разі дефолту боржника отримає від дій по стягненню заборгованості.

На підставі трьох показників: PD, $PD_{\text{інд}}$, $R_{\text{інд}}$ банк отримує показник, який визначає суму кредитного ризику ($CR_{\text{інд}}$) за кожним конкретним боржником.

Наступний метод оцінки кредитного ризику – груповий. Він використовується для:

- кредитів, наданих (фізичним особам (сума – менше 2 млн. грн.), юридичним особам (сума – більше 2 млн. грн.), кредити, які є незнеціненими (за якими відсутнє прострочення боргу), ОСББ);
- за короткостроковою фінансовою дебіторською заборгованістю (юридичних осіб, фізичних осіб, банків, бюджетних установ; сума конкретного договору в рамках групи – більше 2 млн. грн.).

Для групового розрахунку розміру кредитного ризику діє аналогічна схема (рис. 3).

1. Фінансові активи мають бути перевірені на однорідність. Характеристиками однорідності є: спрямованість кредиту (фізичній або юридичній особі), вид продукту (кредити: іпотечний, на придбання транспорту, готівковий, кредитні картки).

Враховується також критерій «дрібності»: кожен кредит в рамках групи не має перевищувати 0,2% від загальної суми заборгованості за групою.

2. На підставі сформованих груп фінансових активів робиться вибір значень показників PD та LGD з визначених НБУ діапазонів на підставі судження банку (нормативних документів, які враховують власний досвід).

3. EAD групове – сума боргу за всіма активами, що входять до групи, PD групове – групова ймовірність дефолту; LGD – груповий рівень втрат в разі дефолту.

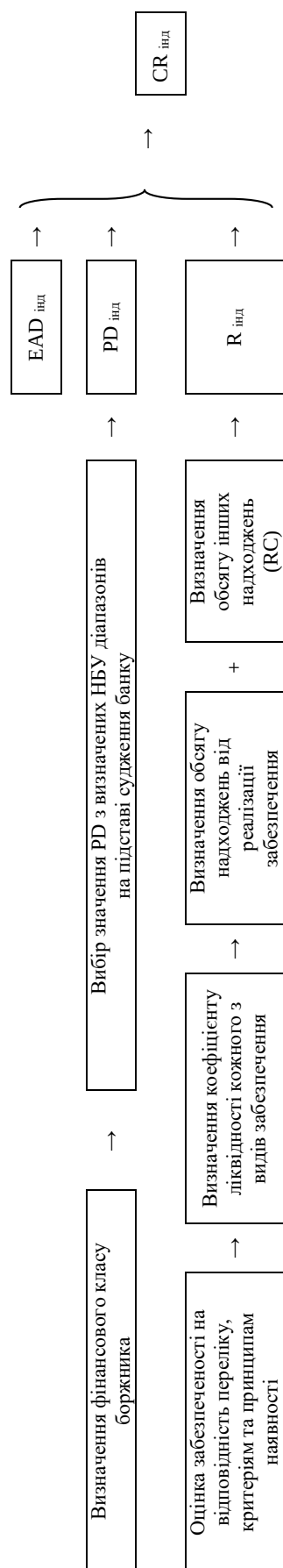
На підставі Базельської формули визначається значення кредитного ризику (CR) за групою фінансових активів.

Але, як би не була розвинута система оцінки кредитних ризиків, потенційно (завдяки тому, що у минулому не було вжито упереджувальних заходів) може виникнути ситуація, яку за різних причин здебільшого не включали у якості доволі вагомої складової парадигми – проблемна заборгованість (NPL).

НБУ розглядає зазначену проблему як системну, про що свідчать відповідні статистичні дані (рис. 4).

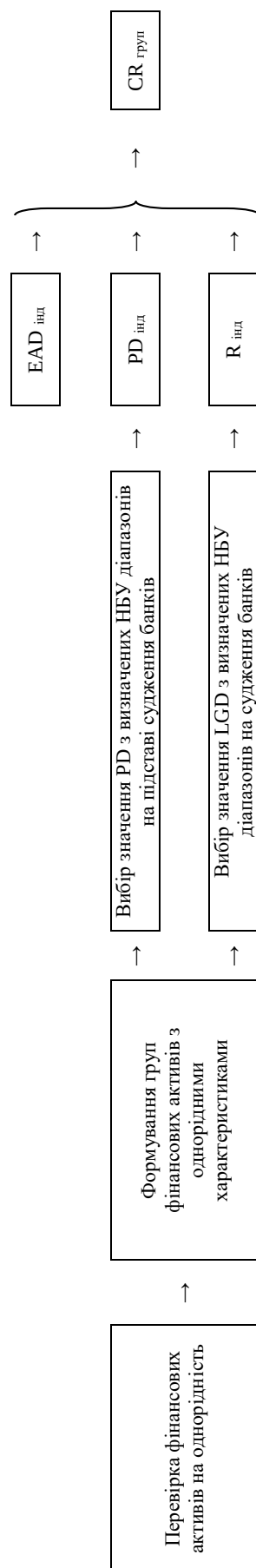
Та й, хоча, історичний максимум показника NPL вже позаду (у липні 2017 року – 58% по всій банківській системі), саме він змушує можливість системи вивільняти внутрішні ресурси для спрямування у реальний сектор.

Тому необхідність її включення окремим «блоком» не викликає сумнівів. Як показала банківська практика, на сьогодні основними інструментами розчищення балансів банків від «токсичних» кредитів залишаються реструктуризація, продаж та списання.



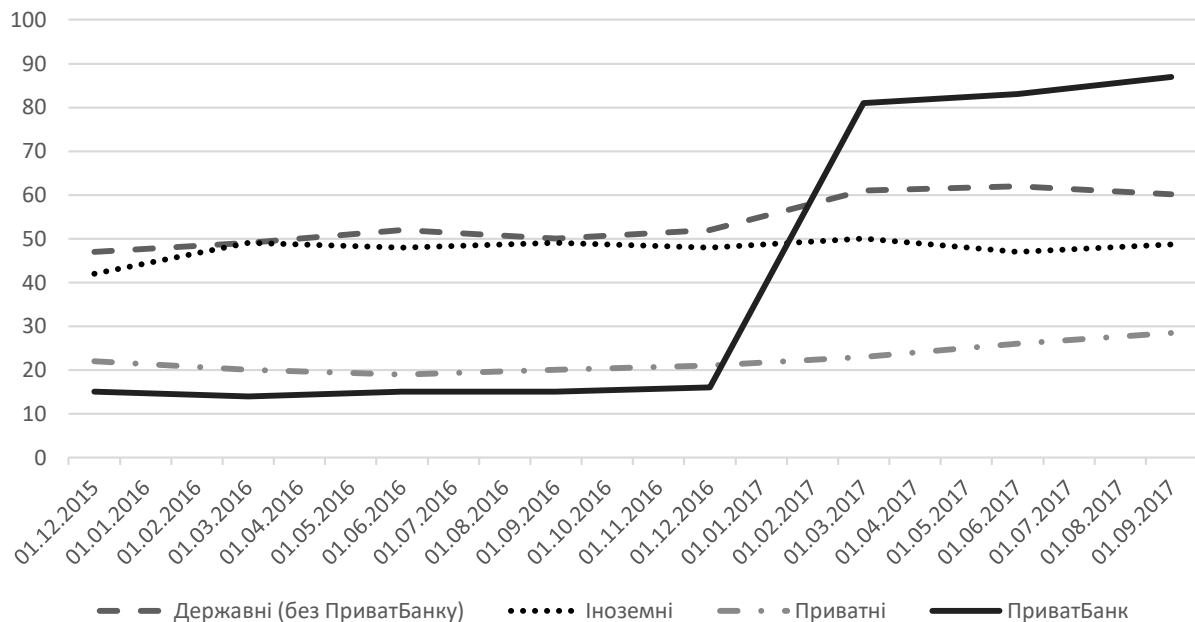
Джерело: побудовано за матеріалами НБУ

Рис. 2 Основні етапи розрахунку розміру кредитного ризику боржника на індивідуальній основі.



Джерело: побудовано за матеріалами НБУ

Рис. 3. Основні етапи розрахунку розміру кредитного ризику боржника на груповій основі.



Джерело: побудовано за даними Національного банку України

Рис. 4. Динаміка рівня NPL за типами банків у 2015-2017 рр.

Для подолання цього вкрай важкого «тягаря», за підтримки міжнародних експертів ЄБРР та МВФ, Національний банк України розробив проект Закону «Про особливості здійснення професійної діяльності з врегулювання простроченої заборгованості» №6417-1 від 11.05.2017 р. [11].

Для допомоги банкам з управлінням проблемними кредитами та простроченою заборгованістю передбачається створення спеціальних небанківських фінансових установ – «компаній з управління заборгованістю». За задумом експертів, в основу взаємодії між компаніями, банками та регуляторними органами буде покладена ARC-модель (рис. 5).

Основними задачами, покладеними на законопроект, є:

- легалізація компаній з управління «токсичними активами» в Україні;
- створення сприятливого конкурентного середовища на вторинному ринку кредитів в Україні;
- спрощення регулювання процесів щодо передачі прав вимог за заборгованістю банків.

Зазначені компанії будуть наділені доволі широкими повноваженнями та можливостями з купівлі банківської заборгованості за адекватними цінами, встановленими за ринковими принципами.

Основні етапи взаємодії банків з компаніями представлено на рис. 6.

Після передачі заборгованості компанії, вона матиме достатній інструментарій для взаємодії з боржником щодо:

- визначення можливостей та способів погашення простроченої заборгованості;
- реструктуризація заборгованості або її часткове списання;
- добровільної передачі в компанію прав щодо управління майном боржника.

Крім безпосереднього управління зазначені компанії матимуть законодавчо закріплені можливості надавати консультаційні послуги з придбання, передачі чи реструктуризації проблемних активів. Це дозволить учасникам ринку підвищити якість прийняття ними рішень в умовах невизначеності та сприятиме поживленню ринку проблемної заборгованості з метою економічного розвитку та фінансової стабілізації.

Більш того, розробники закону пропонують до 2023 року повністю звільнити осіб, які мають прострочену заборгованість, від сплати податків на доходи (прибуток), що нарахований у разі списання такої заборгованості компанією з управління заборгованістю.

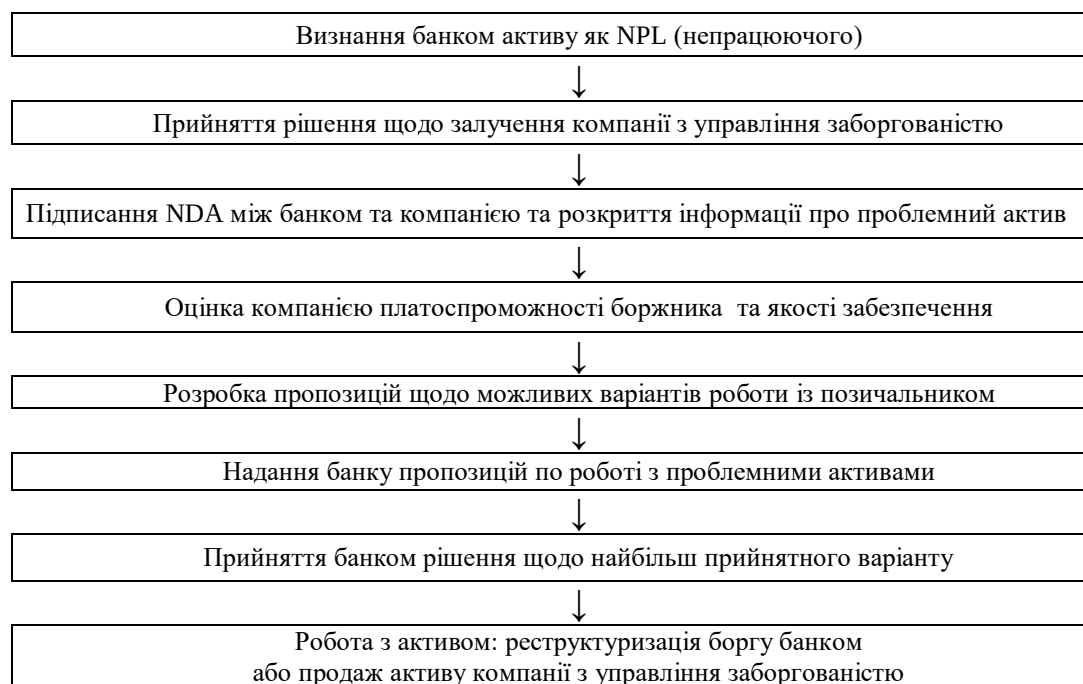
Разом з тим, прийняття виключно цього законопроекту не вирішить зазначеної проблеми. Знову ж, таки, - потрібен всебічний підхід та відповідні подальші зміни у правовому полі, які дозволять не тільки «висвободити» систему від непрацюючих кредитів та сприяти фінансовій стабільності банківської системи, а й - сформувати реально працюючий ринок вторинних кредитів, для розвитку якого сформовані реальні передумови.

Додатковий важіль досліджуваного механізму – запровадження Кредитного реєстру НБУ.



Джерело: побудовано на основі [2]

Рис. 5. ARC-модель функціонування компаній з управління заборгованістю.



Джерело: побудовано на основі [2]

Рис. 6. Основні етапи взаємодії банків з компаніями з управління заборгованістю

Це передбачено Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку

України» №7114 від 15.09.2017р. [12]. Ця регуляція дозволить вдосконалити законодавство, яке регулює діяльність, з поміж іншого, бюро кредитних історій.

Законом обґрунтовується необхідність використання Кредитного реєстру у якості системи обміну необхідною інформацією під час здійснення кредитування для упевнення в спроможності потенційного позичальника своєчасно виконувати свої зобов'язання за кредитним договором.

Не дивлячись на певний супротив з боку банківських установ щодо порушення банківської таємниці (відповідно, й персональних даних позичальників) та розширення повноважень НБУ щодо суб'єктивного та упередженого використання інформації реєстру [13].

НБУ наполягає, що така практика правовідносин є розповсюдженою у багатьох країнах світу. Вона ставить на меті сприяння прийняттю більш обґрунтованих рішень щодо доцільності задоволення кредитних заявок клієнтів, а також захист прав домогосподарств внаслідок «перекладання» на них ймовірних витрат, пов'язаних з відшкодуванням вкладів клієнтам неплатоспроможних банків.

Законом передбачається надання НБУ повноваження щодо створення та ведення Кредитного реєстру, які включають:

- отримання від банків та ФГВФО для цілей ведення Кредитного реєстру визначеної законопроектом інформації щодо юридичної або фізичної особи – сторони кредитної операції;
- використання НБУ інформації з Кредитного реєстру для цілей банківського регулювання та нагляду, а також управління банками кредитним ризиком;
- надання банкам та бюро кредитних історій визначеної законопроектом інформації з Кредитного реєстру;
- встановлення розміру заборгованості позичальника перед банком, за умови перевищення якого банк зобов'язаний подати до Кредитного реєстру інформацію про здійснені кредитні операції з таким клієнтом або має право отримати інформацію про кредитні операції з Кредитного реєстру.

Водночас на банки покладаються обов'язки:

- щодо надання інформації до Кредитного реєстру (цей обов'язок встановлюється також для ФГВФО в частині надання інформації про кредитні операції банків, які виводяться ним з ринку);
- використання інформації, отриманої з Кредитного реєстру, для оцінки кредитного ризику за кредитними операціями;
- повідомлення клієнта про те, що інформація про нього надаватиметься до Кредитного реєстру.

У свою чергу, позичальнику-клієнту банку надається право доступу до інформації про себе, яка міститься в Кредитному реєстрі, та право вимагати внесення змін до такої інформації у разі незгоди з її змістом.

Також законопроектом вирішується питання щодо правових підстав для розкриття НБУ інформації з Кредитного реєстру, яка надається банкам і бюро кредитних історій та містить банківською таємницею.

Підвищення фінансової стабільності банківської системи – індикатор змін, які проводить НБУ у:

- боротьбі з інсайдерським кредитуванням та звуженням можливостей банківських установ щодо виведення активів через контрольовані операції;
- нормативному супроводженні щодо адекватного відображення обсягів кредитних ризиків;
- імплементації сучасних вимог щодо визначення потреб у капіталі.

Тому доволі доречними видаються проведені у 2017 році перевірки банківських установ на предмет формування уявлення щодо коректності відображення банками ризику позичальників в частині розуміння нових принципів та правил. На підставі проведених перевірок НБУ дійшов висновку щодо подальшої безвиїзної верифікації кредитного ризику банків.

Наступна складова досліджуваної парадигми - процес наглядових перевірок SREP (supervisory review and evaluation process), який включає в собі чотири основні акценти, кожний з яких результує відповідну оцінку:

- аналіз бізнес-моделі банку (за допомогою скорингової оцінки, що ґрунтується на кількісних (включаючи показник ефективності бізнес-моделі банку) та якісних показниках);
- аналіз рівня корпоративного управління (на основі оцінки менеджменту за результатами інспектування);
- аналіз ризиків капіталу (за допомогою скорингової моделі);
- аналіз ризиків ліквідності та фондування (за допомогою скорингової моделі).

В рамках впровадження нового підходу застосовується принцип пропорційності – пряма залежність інтенсивності наглядової стратегії в залежності від ступеня значимості банку на ринку (ступінь впливу негативних подій із банком на банківську систему та економіку в цілому) та рівня ризику, який він продукує (який визначається допомогою за бальною оцінкою основних аспектів діяльності банку).

Процес впровадження SREP у вітчизняну банківську практику включає в себе наступні етапи (табл. 3).

Впровадження процесу наглядових перевірок SREP вже дало можливість провести:

- категоризацію та розподіл банків за моделями (систематизовано та підтверджено «розуміння» кожного банку, що дає змогу проводити порівняння на співмірній основі усіх банків між собою в рамках однієї бізнес-моделі);
- аналіз уніфікованих звітів банків на регулярній основі для подальшого моніторингу;
- скорінг банків за декількома напрямками для оцінки ризиків;
- наглядові процедури щодо банків з точки зору їх бізнес-моделі, а не розміру активів;

Не дивлячись на те, що нові правила та нормативна база впроваджуються поетапно, з урахуванням кількісних оцінок їхнього впливу на банківську систему відповідно до розробленої НБУ Дорожньої карти реформування вимог до капіталу та ліквідності [14] відповідно до рекомендацій Базель III,

вони дозволяють значно наблизити наглядову діяльність Національного банку до стандартів ЄС.

У планах та намірах НБУ – щорічне стрес-тестування банків. Регулятор планує охоплювати ним

банки, на які у сукупності припадає принаймні 90% активів банківського сектору.

Таблиця 3 Зміст етапів впровадження процесу наглядових перевірок SREP

Етап	Зміст етапу
2016 рік (перше наближення): нова категоризація та типи бізнес-моделей	- замість аналізу бізнес-моделі лише оцінка банку - оцінка корпоративного управління - оцінка капіталу та комплексна оцінка ризиків - оцінка ліквідності з урахуванням системи раннього реагування
2017 рік (друге наближення): перегляд категоризацій та бізнес-моделей	- аналіз бізнес-моделі (на основі бізнес-планів) на життєздатність та стійкість - оцінка корпоративного управління - розробка нормативної бази для впровадження внутрішньої оцінки адекватності капіталу - розробка методології розрахунку коефіцієнту покриття ліквідності - оцінка ризиків фінансово-промислової групи та кінцевого бенефіціарного власнику
2018 рік (повне впровадження)	- аналіз бізнес-моделі (на основі бізнес-планів) на життєздатність та стійкість - комплексна оцінка корпоративного управління - оцінка капіталу банку з урахуванням внутрішніх даних банків щодо адекватності капіталу - розробка нормативної бази для впровадження процедури внутрішньої оцінки адекватності ліквідності - впровадження нового нормативно-правового акту щодо комплексної оцінки ризиків

Джерело: складено за матеріалами НБУ

Для забезпечення більшої неупередженості щодо висновків за стрес-тестами планується залучати незалежні аудиторські компанії. Підходи до проведення щорічного стрес-тестування будуть щорічно корегуватись в залежності від актуальних у конкретний момент ризиків, які потенційно можуть чинити вплив для розвитку банківського сектору

Наступні потенційні зміни - до Закону «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [15]. Проте збільшення гарантованої суми вкладу чи перехід до нової системи регулярних зборів до ФГВФО на основі оцінки ризиків банків вимагатиме додаткової роботи щодо пошуку оптимальних рішень з точки зору фінансової стабільності.

Інша важлива складова у цій парадигмі – наявність окремого «блоку», який містив би у собі інструменти визначення ефективності та адекватності регуляторної діяльності держави у вигляді відповідних кореляцій з ключовими показниками, які характеризують саме фінансову стабільність банківської системи. Навіть – за відсутності фінансових витрат, пов'язаних із впровадженням нових регуляцій. Діяльність відповідальних регуляторів не можна вважати ефективною виключно на підставі кількості прийнятих та відстежених законодавчих та нормативних актів. Держава – абсолютно рівноправний ринковий суб'єкт, тому в сучасних умовах зводити зміст її діяльності виключно на нормотворчість (за рахунок платників податків) видається не зовсім логічним.

Висновки. Сучасні умови, обумовлені постійним пристосуванням до викликів, зумовлюють

переосмислення існуючих підходів, у тому числі, до формування системи забезпечення стабільності банківської системи. Як базові, структурні, складові зараз повинні враховуватись не ті, наявність яких треба сприймати апіорно, а ті – реалізація яких сприятиме досягненню поставленої задачі. Та й хоча представники МВФ справедливо вважають, що темпи проводжуваних в Україні реформ занадто повільні – не можна не погодитись з тим, що саме банківська система сьогодні виступає локомотивом доволі рішучих, часом навіть, болючих, змін.

Список літератури:

1. Золковер А.О. Гуменюк А.О. *Методи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків* / Золковер О.А. // International Scientific Journal. – 2015. – №2. – С.32-35.
2. Легостаєва О.О., Самохіна Т.В. *Забезпечення фінансової стійкості банків в сучасних умовах* / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/download/25116/22574>
3. Фалюта А.В. *Забезпечення фінансової стабільності банку через систему управління ризиками*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_2/230_Faluta_17_2.pdf
4. Белінська Я.В. *Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку*/Я.В. Белінська// Економічна криза: тенденції, загрози та шляхи подолання. – 2012. - №1 (22). – С. 72 – 84.
5. Дзюблюк О.В. *Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи* [Текст]: монографія / О. В. Дзюблюк, . – Тернопіль: ФОП Паляниця, 2009. – 316 с.
6. Коваленко В., Гаркуша Ю. *Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи* // Вісник Національного банку України. – 2013. - №9. – С. 126-131.
7. Лазня А.В. *Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності і складових організаційно-економічного механізму забезпечення фінансової стабільності банківської системи* //

Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 1 (19). – С. 194 – 199.

8. Козюк В. *Важкий борг: непрацюючі кредити, пов'язане кредитування та проблема розчистки кредитного ринку* / Vox Ukraine. Економіка. – 13 листопада 2017 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/vazhkiy-borg-nepratsyuvuchi-kredit-pov-yazane-kredituvannya-ta-problema-rozchistki-kreditnogo-rinku/>

9. Закон України «Про фінансову реструктуризацію» №1414-VIII, прийнятий 14.06.2016 року¹. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19/page>

10. «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління Національного банку України 30.06.2016р., №351. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>

11. Проект Закону «Про особливості здійснення професійної діяльності з врегулювання простроченої заборгованості» № 6417-1 від 11.05.2017 р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61770

12. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку України» №7114-д від 15.09.2017р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62547

13. Оксанич Р. *Кредитний реєстр НБУ як додаткова функція нагляду* / Юридична газета online. 27 листопада 2017 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/kreditniy-reestr-nbu-yak-dodatkovaya-funkciya-naglyadu.html>

14. Дорожня мапа реформування стандартів капіталу та ліквідності / Звіт з фінансової стабільності. Грудень 2017. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561>

15. Проект Закону про внесення змін до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» (щодо захисту добросовісних користувачів банківськими послугами). – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62752

References:

1. Zolkover A.O., Humenyuk A.O. *Metody zabezpechennya finansovoyi stiykosti komertsyinykh bankiv* [Methods of ensuring financial stability of commercial banks]. International Scientific Journal. 2015, no. 2, pp. 32-35.

2. Lyehostayeva O.O., Samokhina T.V. *Zabezpechennya finansovoyi stiykosti bankiv v suchasnykh umovakh* [Ensuring financial stability of banks in modern conditions]. Available at: <http://fkd.org.ua/article/download/25116/22574> (accessed 04.03.2018).

3. Faluta A.V. *Zabezpechennya finansovoyi stabilnosti banku cherez systemu upravlinnya ryzykamy* [Ensuring financial stability of the bank through the system of risk management]. Available at: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_2/230_Faluta_17_2.pdf (accessed 04.03.2018).

4. Belins'ka Ya.V. *Mekhanizm zabezpechennya finansovoyi stabilnosti: struktura, instrumenty, napryamy rozvytku* [Mechanism for ensuring financial stability: structure, tools, directions of development]. Ekonomichna kryza: tendentsiyi, zahrozy ta shlyakhy podolannya [Economic crisis: trends, threats and ways to overcome]. 2012, vol. 22, no. 2, pp. 72-84.

5. Dzyublyuk O.V. *Finanova stiykist' bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannya kredytnoyi systemy: monohrafiya* [The financial stability of banks as a basis for the effective functioning of the credit system: monograph]. Ternopil', FOP Palyanytsya. 2009., 316 p.

6. Kovalenko V., Harkusha Yu. *Teoretychni ta metodychni pidkhody do otsinyuvannya finansovoyi stabilnosti bankivskoyi systemy* [Theoretical and methodical approaches to the assessment of the financial stability of the banking system]. Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. 2013, no. 9, pp. 126-131.

7. Laznya A.V. *Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vyznachennya sutnosti i skladovykh orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennya finansovoyi stabilnosti bankivskoyi systemy* [Theoretical and methodological approaches to the definition of the essence and components of the organizational and economic mechanism to ensure the financial stability of the banking system]. Visnyk Universytetu bankivskoyi spravy Natsional'noho banku Ukrayiny [Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine]. 2014, vol. 19, no. 1, pp. 194-199.

8. Kozuyuk V. *Vazhkyi borh: nepratsyuvuchi kredyty, pov'yazane kredytuuvannya ta problema rozchystky kredytnoho rynku* [Heavy debt: inactive loans, related lending and the problem of clearing the credit market]. Available at: <https://voxukraine.org/uk/vazhkiy-borg-nepratsyuvuchi-kredit-pov-yazane-kredituvannya-ta-problema-rozchistki-kreditnogo-rinku/> (accessed 04.03.2018).

9. Zakon Ukrainy "Pro finansovu restrukturyzatsiyu" no. 1414-VIII [The Law of Ukraine "On Financial Restructuring"]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19> (accessed 04.03.2018).

10. Polozhennya pro vyznachennya bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiyamy [Regulation on the determination by banks of Ukraine of the amount of credit risk under active banking operations]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (accessed 04.03.2018).

11. Proekt Zakonu "Pro osoblyvosti zdiysnennya profesynoyi diyalnosti z vrehulyuvannya prostrochenoyi zaborhovanosti" no. 6417-1 [Draft Law "On the peculiarities of carrying out professional activity on settlement of overdue debts"]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61770 (accessed 04.03.2018).

12. Proekt Zakonu "Pro vnesennya zmin do deyakikh zakoniv Ukrainy shchodo stvorennia ta vedennia Kredytnoho reestru Natsional'noho banku Ukrainy" no. 7114-d [Draft Law "On Amendments to Some Laws of Ukraine on Creation and Maintenance of the Credit Register of the National Bank of Ukraine"]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62547 (accessed 04.03.2018).

13. Oksanych R. *Kredytnyy reestr NBU yak dodatkovaya funktsiya nahlyadu* [Credit register of the NBU as an additional supervisory function]. Available at: <http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/kreditniy-reestr-nbu-yak-dodatkovaya-funkciya-naglyadu.html> (accessed 04.03.2018).

14. Dorozhnya mapa reformuvannya standartiv kapitalu ta likvidnost [Roadmap for reforming capital and liquidity standards]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60764561> (accessed 04.03.2018).

15. Proekt Zakonu pro vnesennya zmin do Zakonu Ukrainy "Pro systemu harantuvannya vkladiv fizychnykh osob" [Draft Law on Amendments to the Law of Ukraine "On the System of Guaranteeing Individual Deposits"]. Available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62752 (accessed 04.03.2018).

Надійшла (received) 12.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погореленко Наталія Петрівна (Погореленко Наталия Петровна, Pohorelenko Nataliia Pertivna) - кандидат економічних наук, доцент, Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, м. Харків, Україна, ORCID: 0000-0001-9815-9818; e-mail – pogorelenko.n.p@gmail.com

УДК 339.9

М.С. ПАНТЕЛЄЄВ**ВИДИ І ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Проведено аналіз сучасних видів і методів здійснення міжнародної економічної діяльності, що дозволить уточнити та поглибити сутність міжнародного підприємництва і скласти класифікацію функцій його здійснення. Розглянуто останні дослідження провідних науковців щодо визначення поняття міжнародного підприємництва, запропоновано визначення міжнародного підприємництва, як сукупності певних угод, за допомогою яких переміщують товари, послуги та ресурси через державні кордони на міжнародному рівні. Встановлено, що кожне міжнародне підприємство, яке приймає участь у міжнародній підприємницькій діяльності, відноситься до певної правової форми і діє відповідно до норм цивільного і торгового права своєї держави.

Ключові слова: міжнародне підприємництво, бізнес, міжнародні економічні відносини, підприємство, суб'єкти господарювання

М.С. ПАНТЕЛЕЕВ**ВИДЫ И ФУНКЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Проведен анализ современных видов и методов осуществления международной экономической деятельности, что позволило уточнить и углубить сущность международного предпринимательства и составить классификацию функций его осуществления. Рассмотрены последние исследования ведущих ученых относительно определения понятия международного предпринимательства, предложено определение международного предпринимательства, как совокупности определенных соглашений, с помощью которых перемещают товары, услуги и ресурсы через государственные границы на международном уровне. Установлено, что каждое международное предприятие, которое принимает участие в международной предпринимательской деятельности, относится к определенной правовой форме и действует в соответствии с нормами гражданского и торгового права своего государства.

Ключевые слова: международное предпринимательство, бизнес, международные экономические отношения, предприятие, субъекты хозяйствования

M. PANTELIEIEV**TYPES AND FUNCTIONS OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS AND INTERNATIONAL BUSINESS**

The analysis of modern types and methods of international economic activity is carried out. This allowed to clarify and deepen the essence of international entrepreneurship, made it possible to classify the functions of implementing international entrepreneurship. The last researches of leading scientists on definition of the concept of international business are considered. The definition of international entrepreneurship as a set of definite agreements with which to move goods, services and resources across national borders at the international level is proposed. It has been established that every international enterprise that participates in international business activities is part of a certain legal form and acts in accordance with the norms of civil and commercial law of its state.

Key words: international business, business, international economic relations, enterprise, business entities

Вступ. Не можливо знайти державу, яка змогла б використовувати лише власні ресурси у сучасних умовах зовнішнього середовища, тому що в умовах глобалізації спостерігається збільшення економічних взаємозв'язків між державами усього світу. Нашій державі потрібно приймати участь у зовнішньоекономічних відносинах для успішного функціонування національного господарства, тому що це дозволяє успішно функціонувати і розширяти міжнародне підприємництво та міжнародні економічні відносини. Після визначення характеру взаємозв'язків та цільового ринку співпраці постає питання вибору форми здійснення міжнародних відносин та відповідних вигід для розвитку як самого підприємництва, так і національного господарства в цілому. Необхідно вибрати форму та спосіб здійснення міжнародних відносин, тому що від цього залежать можливості та види діяльності підприємництва. Тому потрібно, перш за все визначити види і функції міжнародних економічних відносин та міжнародного підприємництва.

На початковому етапі планування такої діяльності підприємство прораховує можливості виходу на певні ринки купівлі та продажу товарів (послуг), при здійсненні міжнародної діяльності бере

до уваги ефективність від такої діяльності, а задля розвитку масштабів самого підприємництва в подальшому впроваджує складніші форми співпраці на світовому ринку.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Аналіз останніх джерел досліджень науковців показав наявність різноманітних видів і форм міжнародних економічних відносин та міжнародного підприємництва. Саме тому, метою статті є огляд та аналіз сучасних видів і методів здійснення міжнародної економічної діяльності, що дозволить уточнити та поглибити сутність міжнародного підприємництва та скласти класифікацію функцій його здійснення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. За останні роки багато вітчизняних і зарубіжних вчених-науковців розглядали питання міжнародних економічних відносин, проблеми, закони, види і функції міжнародного підприємництва.

Велику увагу даному питанню приділили такі вчені, як О. М. Сазонець та О. І. Качан, які вважають,

що міжнародний бізнес – це форма підприємництва, яка передбачає здійснення ділових операцій з кількома партнерами за межами країни з метою отримання більшого прибутку або забезпечення соціального ефекту за рахунок конкурентних можливостей і переваг [9, с. 84].

В. Ф. Савченко виділяє таке поняття, як міжнародне підприємництво, що передбачає сукупність угод, які укладають та виконують через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів та послуг у міжнародному масштабі [8].

Але ми не можемо розглядати поняття міжнародного бізнесу, міжнародного підприємництва не розуміючи поняття «підприємство» і «підприємництво» взагалі.

Аналіз економічної літератури [6; 10] вказує на те, що сутність підприємництва серед українських учених прийнято визначати як:

- діяльність, спрямовану на отримання прибутку;
- ініціативну, самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність підприємців із виробництва товарів і послуг, результатом якої є прибуток;
- процес організації та здійснення діяльності в умовах ринку.

У той же час, розгляд підприємництва як певного продукту ринкового господарства дає змогу стверджувати, що безпосередній розвиток ринкового господарства є основою для змін у підприємстві, його організаційних формах і функціях, масштабах і сферах застосування. Таким чином, сутність і зміст поняття «підприємництво» пов'язане з процесом розвитку явищ в економіці та економічних теоріях, які їх відображають.

Ряд українських вчених поняття підприємництва та міжнародне підприємство ототожнюють з терміном бізнес або міжнародний бізнес. Вони вважають, що бізнес використовує для

своїєї діяльності порушення ринкової рівноваги, яка викликана діяльністю підприємства. Підприємництво в цьому випадку, на їх погляд, відрізняється від бізнесу тільки однією властивістю – новаторством, новаторами та креативним мисленням, яке призводить до порушення ринкової рівноваги.

Існують певні причини участі суб'єктів господарської діяльності у міжнародному підприємстві, до яких належать [1]: пільговий режим інвестування в іншій країні; підвищення престижу компанії за рахунок набуття статусу міжнародної; збільшення обсягів продажу та відповідно отримання додаткових прибутків; можливість знизити витрати за рахунок доступу до дешевших робочої сили і сировини; продовження циклу існування товару за допомогою виходу на закордонні ринки; обмеження антимонопольним законодавством зростання компаній у певній країні; використання досвіду, ділових зв'язків і кооперації партнерів; об'єднання фінансових зусиль з метою здійснення наукових досліджень та впровадження їх результатів у виробництво.

Викладення основного матеріалу дослідження. Не можна розглядати міжнародне підприємство і не розглянути поняття суб'єктів міжнародної підприємницької діяльності.

До суб'єктів міжнародної підприємницької діяльності можна віднести учасників підприємницької діяльності, які повинні ефективно працювати для того, щоб реалізувати власні бізнес інтереси.

Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [3] визначено основні суб'єкти міжнародної діяльності та принципи зовнішньоекономічної діяльності, якими вони керуються (табл.1).

Таблиця 1 – Суб'єкти міжнародної діяльності [3]

Суб'єкти міжнародної діяльності	Визначення
фізичні особи	громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України
юридичні особи	зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультативні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності
об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб	які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність
структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності	які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України
спільні підприємства	за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України
інші суб'єкти господарської діяльності	передбачені законами України

Кожне міжнародне підприємство, яке приймає участь у міжнародній підприємницькій діяльності, відноситься до певної правової форми і діє відповідно до норм цивільного і торгового права своєї держави.

Знання цих правових ситуацій, в яких може опинитися організація, яка приймає участь у міжнародних відносинах, дає відповіді на наступні питання: хто і в якому обсязі несе відповідальність за зобов'язаннями фірми; хто оплачує борги фірми у разі її банкрутства; хто має право укладати контракти від імені фірми; в чісму веденні знаходиться вирішення питань, пов'язаних з підписанням міжнародного контракту. Правова форма визначає відповідальність і правомочність пайовиків фірми, форми звітності, порядок оподаткування отриманого прибутку і ряд інших аспектів, знання яких необхідно при встановленні ділових відносин партнерів [12].

Відповідно до норм цивільного і торгового права окремих держав правові норми фірм відрізняються і мають свої особливості, специфічні для кожної країни.

Види зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності визначено ст. 4 Закону України [1]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, експортних, страхових, консультаційних, маркетингових, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристичних та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських

операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній сплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види діяльності, незаборонені прямо і у виключній формі законами України.

Існує основна мета регулювання міжнародного підприємництва також як і міжнародних економічних відносин, здійснюване переважно через належну організацію зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [1]:

- 1) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків міжнародних суб'єктів підприємницької діяльності;

- 2) створення сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та її максимально можливе наближення до ринкових структур розвинутих країн, оскільки наша структура має певні недоліки, які заважають нашій державі займати певні позиції на світовому ринку;

- 3) здійснення захисту економічних інтересів України в цілому і конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зокрема;

- 4) надання однакових можливостей для ефективного господарювання всім суб'єктам підприємницької діяльності, а не окремим елементам бізнесу, який приймає участь у міжнародних відносинах.

Можна виділити особливі елементи у системі регулювання міжнародними економічними відносинами в нашій державі.

Елементи системи регулювання міжнародної підприємницької діяльності на державному рівні можна зобразити у вигляді схеми на рисунку 1.

Зазначимо, що необхідність переходу економіки України, і у тому числі суб'єктів підприємницької діяльності на інноваційний шлях розвитку [7, 11], що базується на науково-технічному прогресі, стає усе більш очевидною.

Однак далеко не всі інновації економічно обґрунтовані, а тільки ті, які дають економічний ефект достатньої величини, відповідаючи при цьому соціальним і екологічним вимогам сьогодення.

Найбільші можливості підвищення ефективності відтворення на всіх його рівнях залежать від раціонального поєднання всіх його факторів, насамперед, науково-технічних інновацій, причому результат цього з'єднання ухвалює вид синергетичного ефекту [5, 13].

Існують особливі функції регулювання міжнародної підприємницької діяльності, які практично здійснюють державні органи законодавчої та виконавчої влади.



Рис. 1 – Елементи системи регулювання міжнародної підприємницької діяльності на державному рівні

На теперішній час в умовах змінності виконує певні функції [2], які ми можемо зовнішнього середовища міжнародне класифікувати і занести у таблицю 2.

Таблиця 2 – Класифікація функцій міжнародного підприємництва

Функція	Опис функції	Примітка
загально-економічна функція	зумовлена роллю підприємницьких організацій як суб'єктів світового ринку. Підприємницька діяльність спрямована на виробництво товарів і їх доведення до конкретних споживачів, що і зумовлює цю функцію	Міжнародна підприємницька діяльність здійснюється під впливом всієї системи економічних законів світової економіки. Розвиток міжнародного підприємництва є певною умовою економічного зростання, збільшення обсягів ВВП і ВВП, що також є проявом загальноекономічного характеру функції
ресурсна функція	Розвиток підприємництва передбачає ефективне використання ресурсів, під якими розуміються всі матеріальні та нематеріальні умови і фактори виробництва	Найбільшого успіху в сучасних умовах домагається підприємець, що генерує науково-технічні ідеї, що використовує висококваліфіковану робочу силу і ефективно споживає ресурси
творчо-пошукова функція	не тільки використання нових ідей, але і вироблення нових засобів і чинників для досягнення поставлених цілей	
організаторська функція	проявляється в ухваленні рішення про організацію власної справи, про його диверсифікації, тобто про створення нового суб'єкта господарювання на світовому ринку	
соціальна функція	проявляється в наданні кожному дієздатній члену товариства права бути власником, проявляти свої таланти і можливості в даній області	При цьому формуються нові верстви суспільства, збільшується чисельність економічно і соціально залежних найманих працівників
політична функція	здійснення політичного впливу на міжнародні процеси через асоціації та спілки підприємців	

Існують загальні форми міжнародного відносини; науково-технічне співробітництво; підприємництва, а саме зовнішньоторговельні торгівля ліцензіями, ноу-хау; спільні підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо зробити висновок, що під міжнародним підприємництвом доцільно розуміти сукупність угод та контрактів, які були але будуть складені у майбутньому через державні кордони і які у міжнародному масштабі пов'язані з пересуванням певних ресурсів, товарів та послуг.

Багато вчених ототожнюють поняття міжнародної підприємницької діяльності, міжнародного бізнесу та міжнародного підприємництва і розуміють під ними певну діяльність, яка може бути здійснена за допомогою науково-технічної, виробничої, торгівельної та іншої корисної співпраці суб'єктів господарювання між двома або більше державами, які є міжнародними партнерами.

Усі розвинені країни намагаються створити особисті умови для того, щоб їх міжнародне підприємництво розширювалось, а саме розвивають транснаціональні корпорації, створюють світовий ринок товарів та послуг, розвивають та фінансують міжнародне кредитування та інше [4].

Список літератури

1. Бібліотека електронних підручників. Режим доступу [електронний ресурс]: http://e-pidruchniki.com/content/535_34_Mijnarodni_ekonomichni_vidnosini_ta_mijnarodne_pidpriemnictvo.html
2. *Єрохін В. Л.* Міжнародне підприємництво: навч. посібник / В. Л. Єрохін. – М.: Фінанси і статистика; Ставрополь: АГРУС. – 2008. – 392 с.
3. Закон України від 16 квітня 1991 року №959-ХІІ «Про зовнішньоекономічну діяльність» Режим доступу [електронний ресурс]: <http://sfs.gov.ua/yuridichnim-osobam/podatkoviy-kontrol/normativno-pravovi-akti/66288.html>
4. *Ледейко Т. І., Шмат'ко Н. М.* Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т. І. Ледейко, Н. М. Шмат'ко. – Харків : УІПА. – 2012. – 221 с.
5. *Ледейко Т. І.* Особливості прояву синергетичних ефектів в українській економіці [Текст] / Т. І. Ледейко, Н. М. Шмат'ко // Бізнес Інформ = Business Inform. – 2012. – № 11. – С. 6–8.
6. Підприємництво: інноваційна діяльність, маркетинг, логістичні процеси, облік та оподаткування. Серія дидактичних матеріалів з підприємницької освіти в установах вищої освіти України «Підприємництво як ключ до успіху»: підручник / за ред. П. Г. Перерви, О. І. Савченко. – Харків : ТОВ «Планета-принт». – 2016. – 600 с.
7. *Побережна Н. М.* Аналіз факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств: практичний аспект [Текст] / Н. М. Побережна // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Економіка і менеджмент. – Одеса : МГУ, 2016. – №21. – С. 81–86
8. *Савченко В. Ф.* Національна економіка : навч. посібник / В. Ф. Савченко. – 2011. – 165 с.
9. *Сазонець О. М.* Дослідження основних форм здійснення міжнародного бізнесу / О. М. Сазонець, О. І. Качан // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування ЖДТУ - 2014. № 4 (70) – С. 79–85
10. *Симоненко В.* Теорія підприємництва: здобутки і проблеми дослідження // Економіка України. – 2002. – №9. – С. 45–51.
11. *Черноіванова Г. С.* Форми організації інноваційної діяльності у ринкових умовах України [Текст] / Г. С. Черноіванова, Н. М. Шмат'ко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – № 8. – С. 191–198.
12. *Шмат'ко Н. М.* Організація планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства / Н. М. Шмат'ко // Управління розвитком : зб. наук. робіт. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – № 4 (186). – С. 138–143.
13. *Шмат'ко Н. М.* Формування синергетичного ефекту в економіці України [Текст] / Н. М. Шмат'ко // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-практичних статей. – Х. : УкрДАЗТ – 2013. – № 43. – С. 103–106.

References (transliterated)

1. *Biblioteka elektronnykh pidruchnykiv.* Rezhym dostupu [Electronic resource]: http://e-pidruchniki.com/content/535_34_Mijnarodni_ekonomichni_vidnosini_ta_mijnarodne_pidpriemnictvo.html
2. *Yerokhin V. L.* *Mizhnarodne pidpriyemnytstvo: navch. posibnyk* / V. L. Yerokhin. – Moscow: Finansy i statystyka; Stavropol': AHRUS. – 2008. – 392 p.
3. *Zakon Ukrayiny vid 16 kvitnya 1991 roku no 959-XII «Pro zovnishn'oeekonomichnu diyal'nist'»* Rezhym dostupu [Electronic resource]: <http://sfs.gov.ua/yuridichnim-osobam/podatkoviy-kontrol/normativno-pravovi-akti/66288.html>
4. *Lepeyko T. I., Shmat'ko N. M.* *Teoretyko-metodychni zasady upravlinnya pidpriyemstvom: zabezpechennya hnuchkosti: monohrafiya* / T. I. Lepeyko, N. M. Shmat'ko. – Kharkiv: UIPA. – 2012. – 221 p.
5. *Lepeyko T. I.* *Osoblyvosti proyavu synerhetychnykh effektiv v ukraïns'kii ekonomitsi* [Text] / T. I. Lepeyko, N. M. Shmat'ko // *Biznes Inform = Business Inform.* – 2012. – no 11. – P. 6–8.
6. *Pidpriyemnytstvo: innovatsiyna diyal'nist', marketynh, lohystychni protsesy, oblik ta opodatkuvannya. Seriya dydaktychnykh materialiv z pidpriyemnyts'koyi osvity v ustanovakh vyshchoyi osvity Ukrayiny «Pidpriyemnytstvo yak klyuch do uspihu»* : pidruchnyk / za red. P. H. Perervy, O. I. Savchenko. – Kharkiv: TOV «Planeta-prynt». – 2016. – 600 p.
7. *Poberezhna N. M.* *Analiz faktoriv vplyvu na innovatsiynyy rozvytok promyslovykh pidpriyemstv: praktychnyy aspekt* [Text] / N. M. Poberezhna // *Naukovyy visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu.* Ser.: *Ekonomika i menedzhment.* – Odesa : MHU, 2016. – no 21. – P. 81–86
8. *Savchenko V. F.* *Natsional'na ekonomika : navch. posibnyk* / V. F. Savchenko. – 2011. – 165 p.
9. *Sazonets' O. M.* *Doslidzhennya osnovnykh form zdiysnennya mizhnarodnoho biznesu* / O. M. Sazonets', O. I. Kachan // *Visnyk Natsional'noho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannya ZHDТУ* - 2014. – no 4 (70) – P. 79–85
10. *Symonenko V.* *Teoriya pidpriyemnytstva: zdobutky i problemy doslidzhennya* // *Ekonomika Ukrayiny.* – 2002. – no 9. – P. 45–51.
11. *Chernoivanova H. S.* *Formy orhanizatsiyi innovatsiynoyi diyal'nosti u rynkovykh umovakh Ukrayiny* [Text] / H. S. Chernoivanova, N. M. Shmat'ko // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «KHPI».* Zbirnyk naukovykh prats'. Seriya : *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnystva.* – Kharkov: NTU «KHPI». – 2010. – no 8. – P. 191–198.
12. *Shmat'ko N. M.* *Orhanizatsiya planuvannya strukturnykh zmin u protsesi rozvytku promyslovoho pidpriyemstva* / N. M. Shmat'ko // *Upravlinnya rozvytkom : zb. nauk. robit.* – Kharkov: Vyd. KHNEU im. S. Kuznetsya, 2016. – No 4 (186). – P. 138–143.
13. *Shmat'ko N. M.* *Formuvannya synerhetychnoho efektu v ekonomitsi Ukrayiny* [Text] / N. M. Shmat'ko // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: Zbirnyk nauково-praktychnykh statey.* – Kharkov: UkrDAZT – 2013. – no 43. – P. 103–106.

Надійшла (received) 13.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Пантелеєв Михайло Сергійович (Пантелеєв Михаил Сергеевич, Pantelieiev Mykhailo) – канд. техн. наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2). ORCID: 0000-0001-7452-4710; e-mail: panteleev.khpi@gmail.com. Контактний телефон автора: 050-327-15-96

УДК 338.45 : 628.27

П.Г.ПЕРЕРВА, НАГІ САБОЛЬЧ, Т.А.КОБЕЛЕВА**ОЦІНКА ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНОЇ, ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

У статті обґрунтовано основні групи факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємств. В якості основних факторів виділені результати інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики. Запропоновано методику експертної оцінки кількісної величини даних факторів. На основі експертних оцінок розроблена багатфакторна модель оцінки конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, що враховує дію різних факторів. Розроблено методику дослідження конкурентних переваг підприємств машинобудівного комплексу, а також дослідження рівня конкурентоспроможності підприємств та їх інвестиційної привабливості. Результати дослідження апробовані на ряді машинобудівних підприємств м.Харкова.

Ключові слова: конкурентоспроможність, експертні методи, інвестиції, інновації, маркетинг, політика, машинобудівні підприємства

П.Г.ПЕРЕРВА, НАГІ САБОЛЬЧ, Т.А.КОБЕЛЕВА**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ И МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

В статье обоснованы основные группы факторов, определяющие конкурентоспособность предприятий. В качестве основных факторов выделены результаты инновационной, инвестиционной и маркетинговой политики. Предложена методика экспертной оценки количественной величины данных факторов. На основе экспертных оценок разработана многофакторная модель оценки конкурентоспособности машиностроительного предприятия, учитывающая действие различных факторов. Разработана методика исследования конкурентных преимуществ предприятий машиностроительного комплекса, а также исследование уровня конкурентоспособности предприятий и их инвестиционной привлекательности. Результаты исследования апробированы на ряде машиностроительных предприятий г.Харькова.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспертные методы, инвестиции, инновации, маркетинг, политика, машиностроительные предприятия

PG PERERVA, NAGY SZABOLCS, TA KOBELEVA**EVALUATION OF THE IMPACT OF INNOVATIVE, INVESTMENT AND MARKETING POLICY OF THE ENTERPRISE ON THE LEVEL OF COMPETITIVENESS**

The article substantiates the main groups of factors that determine the competitiveness of enterprises. As the main factors, the results of innovation, investment and marketing policy are highlighted. The technique of expert evaluation of the quantitative value of these factors is proposed. On the basis of expert assessments, a multi-factor model for assessing the competitiveness of a machine-building enterprise was developed, taking into account the effect of various factors. The technique of research of competitive advantages of the enterprises of a machine-building complex, and also research of a level of competitiveness of the enterprises and their investment appeal is developed. The results of the research were tested at a number of machine-building enterprises in Kharkov.

Keywords: competitiveness, expert methods, investments, innovations, marketing, politics, machine-building enterprises

Введение. Маркетинговая политика, наряду с инновационной и инвестиционной, является одной из форм выражения стратегии предприятия в области уровня конкурентоспособности как самого предприятия, так и его продукции. Она определяет цели и условия осуществления маркетинговой деятельности и направлена на обеспечение конкурентоспособности самого предприятия и его продукции. Маркетинговая, инновационная и инвестиционная политика обеспечивает достижение заданных значений целевых показателей развития предприятия с учетом производственно-технического потенциала и всех видов имеющихся ресурсов предприятия. С этих позиций определяется актуальность темы статьи, которая заключается: *во-первых*, в необходимости теоретического осмысления роли и значения конкуренции в современных рыночных отношениях, способствующей усилению конкурентоспособности как фактора развития экономики Украины; *во-вторых*, важностью повышения конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса, создающих 20 % ВВП Украины, в связи с усилением конкуренции на

внешних и внутренних рынках, глобализацией экономики и вхождением Украины во Всемирную торговую организацию; *в-третьих*, недостаточной изученностью факторов повышения конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса и необходимостью теоретического обоснования конкурентных преимуществ этих предприятий, обеспечивающих им лидирующее положение на рынке; *в-четвертых*, отсутствием научно-методических разработок, имеющих прикладной характер и позволяющих руководителям промышленных предприятий формировать стратегию усиления специфических для этих предприятий конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках [3].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам классификации, анализа и определения характерных признаков и факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности машиностроительных предприятий посвящена

значительная часть работ отечественных и зарубежных ученых. Больше освещения они нашли в трудах О.В.Антиповой, Н.Ю.Псаревой, Н.И.Погорелова, А.И.Яковлева, С.М.Ильяшенко, И.В.Гладенко, А.О.Старостиной, Е.В.Крикавского, Н.П.Гончаровой, В.Л.Товажнянского, Н.П.Ткачевой, С.А.Меховича и др. Хотя отдельно каждая из указанных политик исследована достаточно подробно, однако в экономических научных трудах не рассматривается взаимосогласованность маркетинговой, инновационной и инвестиционной политик, их влияния на уровень конкурентоспособности предприятия и его продукции, что вызывает потребность разработки этого вопроса.

Постановка задачи. Целью статьи является разработка методики исследования конкурентных преимуществ предприятий машиностроительного комплекса, а также исследование уровня конкурентоспособности предприятий и их инвестиционной привлекательности.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования, результаты которого представлены в данной статье, послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблеме маркетинговых исследований и управлению рынком машиностроительной продукции.

Результаты исследования. В настоящее время, эффективность инновационной, инвестиционной и маркетинговой политики машиностроительного предприятия определяется наличием отлаженной системы кредитования, инвестирования, налогообложения и, функционирующих применительно к инновационной сфере, научных разработок. Необходимо уметь различать такие понятия, как «инновация» и «новшество». Новшества оформляются в виде: изобретений, открытий, патентов, рационализаторских предложений, товарных знаков и документации на новый или усовершенствованный продукт. Инновации — это новшества, доведенные до стадии коммерческого использования и предложения на рынке с целью получения определенного положительного эффекта. Всё многообразие инноваций можно классифицировать по ряду признаков.

Авторами разработана многофакторная модель оценки конкурентоспособности компании машиностроительного сектора, учитывающая наличие у компании конкурентных преимуществ, обеспечивающих ей то или иное положение на рынке. Конкурентные преимущества в работе разделены на четыре группы [1], каждая из которых отражает влияние внешней и внутренней среды, формирующей эти преимущества:

I. Рыночный фактор:

- расположение рынков сбыта, расширение границ территории реализации продукции и перспективы увеличения реализации предлагаемого продукта;
- наличие или отсутствие товаров - заменителей;
- уровень послепродажного сервиса продукции;
- уровень и динамика мировых цен.

II. Управленческий фактор:

- уровень квалификации персонала (наличие компетентных специалистов и степень использования потенциала человеческих ресурсов компании);
- качество обслуживания клиентов компании;
- использование современных методов маркетинга, рекламы товаров;
- репутация и имидж фирмы.

III. Ресурсно - производственный фактор:

- условия доступа к ресурсам;
- качество ресурсов;
- наличие современных технологий на актуальных для компании отрезках жизненного цикла продукции и адекватных им технически средств;
- выдвижение и использование инновационных решений;
- состояние основных производственных фондов.

IV. Финансовый фактор:

- уровень финансовой устойчивости компании,
- объем оборотных средств;
- доступ к финансовым ресурсам;
- интенсивность использования капитала.

Предлагаемая модель оценки конкурентоспособности компании, учитывает совокупное влияние представленных выше показателей, формирующих факторы конкурентоспособности. Учитывая, что показатели, включенные в модель, могут иметь различные размерности, не позволяющие объединить их в интегральную оценку без приведения к безразмерным показателям (индексам), в работе использована балльная оценка значимости каждого показателя, позволяющая установить его относительное влияние на формирование конкурентоспособности компании. Для решения поставленной задачи в работе использованы методы экспертных оценок. В качестве экспертов привлекалось более 170 специалистов руководящего и среднего звеньев аппарата управления ОАО «ХТЗ», «Укрэлектромаш», «Электротяжмаш», «Турбоатом» и других машиностроительных предприятий. Группа экспертов рассматривала перечень показателей, характеризующих четыре фактора конкурентных преимуществ, описанных выше. Вопросы анкеты сформулированы так, чтобы эксперты не только подтвердили возможность оценить конкурентоспособность, используя предложенные показатели, но и установили степень их влияния на результирующую оценку конкурентоспособности машиностроительного предприятия. Результаты обработки анкет представлены в табл. 1.

Установлено, что каждый из четырех факторов, формирующих конкурентные преимущества компании, имеет одинаковое воздействие при максимально возможных значениях, которые могут быть достигнуты всеми показателями, формирующими каждый фактор, но различное влияние при достижении показателями наиболее низких значений, табл.1. Данное обстоятельство послужило отправной точкой в построении

многофакторной оценки: если все показатели, включенных в модель, имеющих низкое значение, совокупное влияние оценивается в 100 баллов.

Для построения графической интерпретации многофакторной оценки уровня конкурентоспособности, 4 фактора объединены в два блока. В качестве принципа объединения принят принцип равного совокупного воздействия двух факторов на уровень конкурентоспособности при достижении показателями низких значений. В первый блок вошли рыночные, ресурсно – производственные факторы; во второй - финансовые и управленческие факторы. Особенностью модели, которая предлагается, является рассмотрение влияния каждого показателя и результирующей оценки уровня конкурентоспособности в форме пяти

дискретных состояний [2], характеризующих соответственно весьма благоприятное, благоприятное, умеренное, неблагоприятное, весьма неблагоприятное воздействие показателей на уровень конкурентоспособности, который также может характеризоваться пятью дискретными состояниями: I – весьма благоприятное - высокая степень конкурентоспособности; II- благоприятное - достаточная конкурентоспособность; III- умеренное - средняя степень конкурентоспособности; IV- неблагоприятное - низкий уровень конкурентоспособности; V- весьма неблагоприятное – неконкурентоспособное.

Таблица 1 - Количественная оценка влияния факторов внутренней и внешней среды на конкурентоспособность предприятия

Показатели, определяющие факторы конкурентоспособность предприятия	Количество баллов при достижении показателями		Доля потенциала в общей сумме баллов, (%) (высокое /низкое значение показателей)
	Высоких значений	Низких значений	
1. Рыночный фактор	50	52	25/26
1.1. Расположение рынков сбыта	15	17	
1.2. уровень послепродажного сервиса продукции	10	15	
1.3. Наличие или отсутствие товаров – заменителей	10	4	
1.4. Уровень и динамика мировых цен	15	16	
2. Управленческий фактор	50	52	25/26
2.1. Уровень квалификации персонала	15	26	
2.2. Использование методов маркетинга	15	12	
2.3. Репутация и имидж	10	8	
2.4. Уровень послепродажного обслуживания	10	6	
3. Ресурсно – производственный фактор	50	48	25/24
3.1. Условия доступа к ресурсам	10	11	
3.2. Качество ресурсов	5	6	
3.3. Использование инновационных решений	15	13	
3.4. Наличие современных технологий	15	12	
3.5. Состояние основных производственных фондов	5	6	
4. Финансовый фактор	50	48	25/24
4.1. Уровень финансовой устойчивости	20	18	
4.2. Объем оборотных средств	10	9	
4.3. Доступ к финансовым ресурсам	10	9	
4.4. Интенсивность использования капитала	10	12	
Итого	200	200	100/100

Дискретные состояния каждого из показателей устанавливались исходя из возможного диапазона его значений, определенных экспертами. Наибольшее значение показателя рассматривается как дискретное состояние, соответствующее весьма благоприятному влиянию показателя на уровень конкурентоспособности, а, соответственно,

наименьшее значение показателя - весьма неблагоприятному. В табл.2 представлены диапазоны изменения показателей, характеризующих действия различных факторов, влияющих на конкурентоспособность компании.

Таблица 2 - Показатели, характеризующие факторы конкурентных преимуществ компании и диапазоны их изменения.

Наименование показателя	Экономическое содержание показателя	Расчетная формула (оценка)	Диапазон изменения
1	2	3	4
Рыночный фактор			
1.1. Расположение рынков сбыта	Удаленность рынков сбыта, расширение границ рынка сбыта продукции	Экспертная оценка (в баллах)	1-5

Продолжение табл.4

1.2. Уровень послепродажного сервиса продукции	Наличие сервисных подразделений, гарантийного обслуживания	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
1.3. Отсутствие или наличие товаров – заменителей	Нет альтернативных видов продукции	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
1.4. Уровень и динамика мировых цен	Изменение уровня мировых цен относительно предыдущего года	$\frac{Ц_{т}}{Ц_{б}}$	0,5-1,5
Управленческий фактор			
2.1. Уровень квалификации персонала	Доля работников (K_3) с высшим специальным образованием ($N_{в.о}$) в общем количестве работников(N)	$K_3 = N_{в.о} / N$	0,05-0,4
	Показатель повышения квалификации (K_2), где T_{oi} - количество дней обучения i -го специалиста; T_{ki} - количество рабочих дней, отработанных сотрудниками	$K_2 = \sum_{i=1}^{no} T_{oi} / \sum_{i=1}^N T_{ki}$	0,02-0,2
2.2. Использование современных методов маркетинга (реклама)	Наличие различных форм рекламы, использование передовых методов исследования рынка	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
2.3. Репутация и имидж	Признание фирмы на внутреннем и внешнем рынках, котировка акций на биржах	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
2.4. Уровень послепродажного обслуживания	Наличие сервисных центров, центров гарантийного обслуживания и т.п.	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
Ресурсно - производственный фактор			
3.1. Условия доступа к ресурсам	Возможность увеличения и освоения новых скважин	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
3.2. Качество ресурсов	Качество исходного сырья: наличие механических примесей, воды, соли	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
3.3. Использование инновационных решений	Отношение вложений на инновации ($V_{и}$) к экономической эффективности от внедрения инноваций ($V_{эи}$)	$T_c = V_{и} / V_{эи}$	0,02-0,2
3.4. Наличие современных технологий	Объем производства продукции с использованием новых технологий ($V_{т}$) к общему объему производства продукции до применения технологии ($V_{д}$)	$I_6 = V_{т} / V_{эи}$	1,5 - 0,5
3.5. Состояние основных производственных фондов (ОПФ)	Физический износ, где A - сумма амортизационных отчислений; $Conф$ – стоимость ОПФ	$A / C_{опф}$	0-0,7
	Моральный износ, где $Conф.ми$ – стоимость ОПФ морально изношенных	$Conф.ми / C_{опф}$	0-0,5
Финансовый фактор			
4.1.Уровень финансовой устойчивости	Показатель финансовой устойчивости, где $K_{осс}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами; $K_{сзс}$ – коэффициент соотношения собственных и заемных средств.	$\Pi_{фy} = (K_{осс} \times K_{сзс}) / 2$,	0,015-0
	Коэффициент переуступки прав требования где $D_{з\partial}$ – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты; $D_{зк}$ – дебиторская задолженность, платежи которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты; K_3 – кредиторская задолженность	$K_{пт} = (D_{з\partial} + D_{зк}) / K_3$,	2-0,8
4.2. Достаточность оборотных средств	Доля кредитов под оборотные средства $K_{о.с.}$ в общем объеме кредитных ресурсов ($Kp.$)	$K_{о.с.} / Kp.$	0,3-1,0
4.3.Доступ к финансовым ресурсам	Наличие собственных банков, возможность получения кредитов	Экспертная оценка (в баллах)	1-5
4.4.Интенсивность использования капитала	Рентабельность фирмы, где P_o – общая рентабельность; $P_{ск}$ – рентабельность собственного капитала.	$P_{\phi} = (P_o + P_{ск}) / 2$,	0,25-0,1
	Показатель ликвидности, где $K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности; $K_{ал}$ – коэффициент абсолютной ликвидности.	$\Pi_{л} = K_{мл} \times K_{ал}$,	5-0

Выводы и рекомендации. На основе экспертных оценок разработана многофакторная модель оценки конкурентоспособности машиностроительного предприятия, учитывающая действие инновационной, инвестиционной и маркетинговой политики предприятия. На основе экспертных оценок для каждого показателя, формирующего фактор, устанавливается весовое значение, отражающее степень его влияния на уровень конкурентоспособности машиностроительного предприятия. Интегральная оценка конкурентоспособности конкретной компании зависит от фактического значения показателей, влияющих на кумулятивные оценки факторов, характеризующих уровень конкурентоспособности компании. В модели установлено пять возможных диапазонов изменения показателей, формирующих факторы. Каждый из пяти диапазонов корреспондирует соответствующему значению уровня конкурентоспособности предприятия, имеющего пять дискретных состояний: весьма благоприятное – высокая степень конкурентоспособности; благоприятное – достаточная конкурентоспособность; умеренное – средняя степень конкурентоспособности; неблагоприятное – низкий уровень конкурентоспособности; весьма неблагоприятное – неконкурентоспособное.

Список литературы

1. Антипова О.В. Повышение конкурентоспособности предприятия как фактор экономического роста промышленности России // Автореф...кан.экон.наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». М.: Академия труда и социальных отношений, 2007.- 24с.
2. Псарева Н.Ю. Холдинговые отношения: теоретический и методический аспекты / Н.Ю.Псарева. - М.: Издательский дом «Высшее образование и Наука». 2003. - 287с.
3. Конкурентоспособность как фактор инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий / П.Г.Перерва [и др.] // Вестник Нац. техн. ун-та "ХПИ": сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПИ", 2009. – № 35. – С. 75-80
4. Перерва П.Г. Управление инновационной деятельностью // Маркетинг: теория, світовий досвід, українська практика: підруч. / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
5. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія // за ред. С.М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. - 615 с.
6. Косенко А.П. Исследование факторов инновационного потенциала на мезоуровне / А.П. Косенко // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – Серія економічна. – Вип.100, Ч.2. – С.12-19.
7. Перерва П.Г. Анализ финансового состояния предприятия / 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.
8. Косенко О.П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О.П.Косенко. - Х.: «Смугаста типографія», 2015.- 517 с.
9. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського.– Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступа: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jlbCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
10. Яковлев А.І. Аналіз сучасного стану інтелектуально-інноваційної діяльності в Україні / А.І.Яковлев, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Вісник НТУ "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ". – 2015. – № 25 (1134). – С. 162-174.
11. Перерва П.Г. Збалансована система показників в інноваційно-інвестиційній політиці промислового підприємства / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПИ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54.
12. Гладенко І.В. Моніторинг виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства / І.В.Гладенко, П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський, Т.А.Кобелева // Вісник НТУ «ХПИ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2009. – № 36-1. – С. 12-22.
13. Перерва П.Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність і задачі / П.Г.Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПИ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
14. Товажнянський В.Л. Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. – Х. : ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С.46-50. 23.
15. Перерва П.Г. Моделювання стратегічної політики маркетингу конкурентоспроможності на засадах бенчмаркінгу / 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.
16. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / А.О.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський та ін.; за ред. А.О.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – С. 461-518.
17. 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. праць. Сер. : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.
18. Яковлев А.І. Комерціалізація інтелектуальної власності: проблеми визначення та правового забезпечення / А.І.Яковлев, О.П.Косенко, М.М.Ткачов // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції, 26-28 вересня 2013 р. – Суми : ТОВ "ДД "Папірус", 2013. – С. 309-311.
19. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
20. Перерва П.Г. Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. праць. Сер. : Проблеми економіки та управління. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 815. – С. 118-125.
21. Перерва П.Г. Економіка і управління інноваційною діяльністю: учебник / Под ред. проф. Перерва П.Г., проф. Вороновського Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. –Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
22. 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.
23. 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.

Bibliography (transliterated):

1. Antipova A.V. Povysheniye konkurentosposobnosti predpriyatiya kak faktor ekonomicheskogo rosta promyshlennosti Rossii // Avtoref ... kan.ekon.nauk po spetsial'nosti 08.00.05 «Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom». M. : Akademiya truda i sotsial'nykh otnosheniy, 20A07. 24s.
2. Psareva N.Y. Kholdingovyye otnosheniya: teoreticheskiy i metodicheskiy aspekty / N.Y.Psareva. - M. : Izdatel'skiy dom «Vyssheye obrazovaniye i Nauka». 2003. - 287s.
3. Konkurentosposobnost' kak faktor INVESTITIONNOY privilekatel'nosti mashinostroitel'nykh predpriyatiy / P.G.Pererva [i dr.] // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI": sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. - Khar'kov: NTU "KHPI", 2009. - № 35. - S. 75-80

4. Pererva P.G. Upravleniye innovatsionnoy deyatelnosti'yu // Marketing: teoriya, mirovoy opyt, ukrainskaya praktika: ucheb. / O.A.Starostina, N.P.Goncharova, Ye.V.Krikavskiy i dr., Pod red. O.A.Starostinoy. - M.: Znaniye, 2009. - 1070 s.
5. Il'yashenko S.M. Marketing innovatsiy i innovatsii v marketinge: monografiya // pod red. S.M. Il'yashenko. - Sumy: ITD «Universitetskaya kniga», 2008. - 615 s.
6. Kosenko A.P. Issledovaniye faktorov innovatsionnogo potentsiala na mezhurovne / A.P. Kosenko // Nauchnyye trudy DonNTU. - 2005. - Seriya ekonomicheskaya. - Vip.100, CH.2. - S.12-19.
7. Pererva P.G. Analiz finansovogo sostoyaniya predpriyatiya / P.G.Pererva, O.N.Savenkova // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI": sb. nauk. pr. Temat. vyp. Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. - Khar'kov: NTU "KHPI", 2002. - № 11-2. - S. 118-121.
8. Kosenko O.P. Komertsializatsiya intelektual'no-innovatsionnykh tekhnologiy [Monografiya] / O.P.Kosenko. - M.: «Polosataya tipografiya», 2015. - 517 s.
9. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veress Somosi, P.G.Pererva // Strategicheskiye perspektivy razvitiya ekonomicheskikh sub'yektov v nestabil'noy ekonomicheskoy srede: sb. tezisev nauk. rabot 2-y Vseukr. nauchno-prakticheskoy. internet-konf. s mezhdunar. uchastiyem, 28-30 noyabrya 2017 / Kremench. nats. un-t im. Mikhaïla Ostrogradskogo. - Kremenchug, 2017. - S. 164-167. - Rezhim dostupa: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jlbCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
10. Yakovlev A.I. Analiz sovremennogo sostoyaniya intelektual'no-innovatsionnoy deyatelnosti v Ukraine / A.I.Yakovlev, O.P.Kosenko, M.M.Tkachov // Vestnik NTU "KHPI": sb. nauk. pr. Temat. vyp. Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. - Khar'kov: NTU "KHPI". - 2015. - № 25 (1134). - S. 162-174.
11. Pererva P.G. Sbalansirovannaya sistema pokazateley v innovatsionno-investitsionnoy politike promyshlennogo predpriyatiya / P.G.Pererva, T.O.Kobeleva, N.P.Tkachova // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI": sb. nauk. pr. Temat. vyp. Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. - Khar'kov: NTU "KHPI". - 2015. - № 60 (1169). - S. 50-54.
12. Gladenko I.V. Monitoring proizvodstvenno-kommercheskoy deyatelnosti promyshlennogo predpriyatiya / I.V.Gladenko, P.G.Pererva, V.L.Tovazhnyanskiy, T.A.Kobeleva // Vestnik NTU «KHPI». Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. - 2009. - № 36-1. - S. 12-22.
13. Pererva P.G. Kompyans-programma promyshlennogo predpriyatiya: sushchnost' i zadachi / P.G.Pererva // Vestnik Nats. tekhn. un-ta "KHPI": sb. nauk. pr. Ser.: Ekonomicheskiiye nauki. - Khar'kov: NTU "KHPI", 2017. - № 24 (1246). - S. 153-158.
14. Tovazhnyanskiy V.L. Antikrizisnyy monitoring finansovo-ekonomicheskikh pokazateley raboty mashinostroitel'nogo predpriyatiya / P.G.Pererva, V.L.Tovazhnyanskiy // Ekonomika razvitiya. - KH.: KHNEU. - 2010. - №2 (54). - S.46-50. 23.
15. Pererva P.G. Modelirovaniye strategicheskoy politiki marketinga konkurentosposobnosti na osnove benchmarkinga / P.G.Pererva, N.P.Tkachova // Ekonomicheskiiye nauki: sb. nauk. trudov. Ser. Ekonomika i menedzhment. - Luts'k: LNTU, 2012. - Vyp. 9 (34), ch. 2. - S. 10-23.
16. Starostina A.A. Marketing: teoriya, mirovoy opyt, ukrainskaya praktika: ucheb. / A.O.Starostina, N.P.Goncharova, Y.V.Krikavskiy i dr.; pod red. A.O.Starostinoy. - M.: Znaniye, 2009. - S.461-518.
17. Pererva P.G. Povysheniye konkurentosposobnosti mashinostroitel'nykh predpriyatiy na osnove sinergeticheskogo benchmarkinga / P.G.Pererva, T.A.Kobeleva, N.P.Tkachova // Vestnik Nats. un-ta "Lvovskaya politekhnika": sb. nauk. trudov. Ser. Menedzhment i predprinimatel'stvo v Ukraine: etapy stanovleniya i problemy razvitiya. - L'vov Lvovskaya politekhnika, 2015 - № 819. - S. 167-174.
18. Yakovlev A.I. Kommertsializatsiya intelektual'noy sobstvennosti: problemy opredeleniya i pravovogo obespecheniya / A.I.Yakovlev, O.P.Kosenko, M.M.Tkachov // Marketing innovatsiy i innovatsii v marketinge: sbornik tezisev dokladov VII Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskoy konferentsii, 26-28 sentyabrya 2013 - Sumy: OOO "DD" Papirus ", 2013. - S. 309-311.
19. Tkacheva N.P. Sinergeticheskiiy effekt benchmarkinga konkurentnykh preimushchestv / P.G.Pererva, N.P.Tkachova // Marketing i menedzhment innovatsiy. - 2011. - № 4 (1). - S. 55-66.
20. Pererva P.G. Formirovaniye rynka elektrotekhnicheskoy produktzii / P.G.Pererva, T.O.Kobeleva, N.P.Tkachova // Vestnik Nats. un-ta «Lvovskaya politekhnika»: sb. nauk. trudov. Ser.: Problemy ekonomiki i upravleniya. - L'vov Lvovskaya politekhnika, 2015 - № 815. - S. 118-125.
21. Pererva P.G. Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatelnosti: uchebnik / Pod red. prof. Pererva P.G., prof. Voronovskogo K., prof. Mekhovicha S.A., prof. Pogorelova N.I. - Khar'kov: NTU «KHPI», 2009. - 1203 s.
22. Tkacheva N.P. Razvitiye metodov analiza fakticheskogo sostoyaniya konkurentnykh preimushchestv predpriyatiya / P.G.Pererva, N.P.Tkachova // Ekonomika razvitiya. - Khar'kov: KHNEU, 2011. - № 4 (60). - S. 116-120.
23. Pererva P.G. Prakticheskiiy marketing / P.G.Pererva. - Vypusk 1. Terminy i opredeleniya / Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya. - M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991. - 96 s.

Надійшла (received) 13.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petro Grygorovych) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com

Нагі Сабольч (Наги Сабольч, Nagy Szabolcs), професор Мішкольцьського університету, факультет економіки і менеджменту, інститут маркетингу та туризму, тел. + 3646 / 565-111 / 17-30, nagy.szabolcs@unimiskolc.hu

Кобелева Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobieliava Tetiana) – 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

УДК 657.37:336

Н. М. ПОБЕРЕЖНА**КОНСОЛІДОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: НОРМАТИВНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ**

Наведено аналіз нормативно-методологічної бази складання консолідованої фінансової звітності комерційними банками України за МСФЗ. Встановлено, що банківський сектор в Україні потребує належного рівня інформаційно-облікового забезпечення управління їх розвитком. Відображено методичні засади формування звітної інформації та фінансової звітності в залежності від рівня контролю консолідованої групи в капіталі кожного учасника. Акцентовано увагу на проблематиці підвищення якості аудиту фінансової звітності національних банків.

Ключові слова: банківські установи, консолідована фінансова звітність, материнське підприємство, дочірнє підприємство, неконтрольована частка, метод участі в капіталі.

Н. Н. ПОБЕРЕЖНАЯ**КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ БАНКОВ УКРАИНЫ: НОРМАТИВНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ**

Приведен анализ нормативно-методологической базы составления консолидированной финансовой отчетности коммерческими банками Украины в соответствии с МСФО. Установлено, что банковский сектор в Украине требует надлежащего уровня информационно-учетного обеспечения управления их развитием. Отражено методические основы формирования отчетной информации и финансовой отчетности в зависимости от уровня контроля консолидированной группы в капитале каждого участника. Акцентируется внимание на проблематике повышения качества аудита финансовой отчетности национальных банков.

Ключевые слова: банковские учреждения, консолидированная финансовая отчетность, материнское предприятие, дочернее предприятие, неконтролируемая доля, метод участия в капитале.

N. M. POBEREZHNIA**CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS OF BANKS OF UKRAINE: NORMATIVE AND METHODOLOGICAL PECULIARITIES OF COMPILATION**

The analysis of the normative and methodological basis for the compilation of consolidated financial statements by commercial banks of Ukraine under IFRS is provided. It is established that the banking sector in Ukraine needs an adequate level of information and accounting management for their development. The basic legislative and regulatory acts of Ukraine concerning the formation of financial statements by banking institutions are determined. Allocated internal and external users of financial reporting of banks. The methodical principles of reporting information and financial reporting, depending on the level of control of the consolidated group in the capital of each participant, are shown. The attention was focused on improving the quality of the audit of the financial statements of the national banks and provided a list of audit firms that shared the Ukrainian financial reporting audit market in 2016.

Keywords: banking institutions, consolidated financial statements, parent company, subsidiary, uncontrolled share, equity participation method.

Вступ. Банківські установи є невід'ємною складовою фінансового сектору економіки України, їх діяльність тісно пов'язана з потребами національного суспільства. Саме банки створюють основу ринкового механізму, за допомогою якого функціонує економіка нашої країни. У Звіті 2017 року про фінансову стабільність НБУ [1, с. 51–53] визначено, що «...Банківський сектор повернувся до прибуткової діяльності після трьох років збитків. За дев'ять місяців фінансовий результат банків поліпшився на 13,1 млрд. грн. р/р до 1,4 млрд. грн. Підвищення чистого процентного доходу, насамперед від операцій з населенням та комісійних доходів дало змогу банкам збільшити операційні доходи на 12,6% р/р.

Сукупні операційні витрати банків зросли на 4,6% р/р, тобто повільніше, ніж доходи. Операційна ефективність сектору підвищилася: відношення витрат до доходів (CIR) знизилася з 60,3% за три квартали минулого року до 56,1% за дев'ять місяців 2017 року.

За дев'ять місяців 2017 року чистий процентний дохід банків зріс на 15,6% р/р. Тенденція триває другий рік поспіль. Головна причина – зниження ставок за депозитами, передусім фізичних осіб: за дев'ять місяців 2017 року процентні витрати знизилися на 22,8% р/р. Зростання доходів від

операцій з фізичними особами та з цінними паперами (насамперед ОВДП) компенсувало їхнє скорочення від кредитування бізнесу».

Відповідно до Огляду НБУ банківського сектору за 2017 рік [2, с. 2–9] чисельність збиткових банків скоротилася із 33 (серед 96) за 2016 рік до 18 банків (серед 88) за результатами 2017 року, а тих, які мають операційний збиток до відрахувань у резерви, – з 23 до 14. У 2017 році чисті активи платоспроможних банків зросли на 6,4% до 1,34 трлн. грн. Кількість платоспроможних банків скоротилася на 14. З них 8 установ було виведено з ринку через недотримання вимог до капіталу, 1 – через непрозору структуру власності, 4 – припинили діяльність без ліквідації юридичної особи, 1 банк було приєднано до іншого. Чисті активи державних банків зросли на 3,6 в.п. до 54,9%.

Частка держбанків у депозитах населення збільшилася на 2,9 в.п. до 62,5%. У IV кварталі приватні українські банки збільшили частку як у активах, так і в депозитах [2, с. 7–9].

У 2017 зобов'язання банків зросли на 3,6% до 1,17 трлн. грн. Позитивна динаміка стосувалася всіх груп банків. Головний фактор – приріст депозитів клієнтів та бюджету. Інші складові зобов'язань скорочувалися.

За рік статутний капітал банківського сектору збільшився на 84 млрд грн. або на 20,4%. Основний чинник – докапіталізація держбанків. Регулятивний капітал зріс на 16,4 млрд грн. або 15,3%. Рівень адекватності капіталу в цілому по системі виріс [2, с. 7–9]. Основні показники банківського сектору України відображено в табл. 1.

Таблиця 1 – Основні показники банківського сектору [2]

	Діючі банки / у т.ч. з іноземним капіталом, од.	Фінансові результати, млрд. грн.			
		Чисті % доходи	Чисті комісії йні доходи	Відраховування в резерви	Чистий прибуток/збиток
2011	175/22	53,8	15,4	36,5	-7,7
2012	174/22	49,2	18,1	22,3	6,0
2013	180/19	49,1	21,0	28,0	1,4
2014	145/19	52,2	23,1	84,4	-33,1
2015	117/17	39,1	22,6	114,5	-66,6
2016	96/17	44,2	24,2	198,3	-159,4
2017	82/16	53,1	27,5	48,7	-24,4

Завдяки поступовій адаптації банківської системи до кризових умов відновилися її прибутковості. Це стало наслідком зниження відсоткових ставок за депозитами, зменшення загальних адміністративних витрат, зумовленого скороченням мережі відділень та персоналу, зростання комісійних доходів на заміну втраченим процентним доходам. Відбувається також повільне відновлення активності фізичних осіб на депозитному ринку.

Кількість діючих структурних підрозділів банків у розрізі територій України станом на 01.01.2018 р. з виокремленням банків, які мають найбільшу кількість підрозділів, відображено в табл. 2.

Як бачимо 82 банки України на 01.01.2018 року мають 9489 структурних підрозділів, з яких найбільше належать: АТ «Ощадбанк» – 3205 од. по всій Україні та 269 од. у Львівській області; ПАТ КБ «Приватбанк» – 2243 од. всього та 255 од. в Дніпропетровській області; АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 503 од. по Україні та 46 од. в Дніпропетровській області; АТ «УкрСиббанк» – має 325 підрозділів по Україні та 67 у м. Києві; АБ «УКРГАЗБАНК» володіє 243 підрозділами по Україні, серед яких 31 од. в м. Києві; ПАТ «АЛЬФА-БАНК» серед 187 підрозділів найбільшу частину – 44 од. також має у м. Києві.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Водночас, ключовими проблемами банківської системи України залишаються:

1) зниження кредитної активності банків та скорочення їх кредитного портфеля на тлі орієнтації на кредитування держави;

2) зростання частки іноземного капіталу в банківській системі понад його оптимальне значення для фінансової безпеки держави;

3) присутність на банківському ринку установ з російським капіталом державного походження

формує потенційні ризики фінансовій безпеці України;

4) внутрішні проблеми НБУ у сфері корпоративного управління, ризик-менеджменту та банківського нагляду, що ведуть до загострення боргової проблеми в Україні;

5) подальше скорочення кількості працюючих банків, їх відділень та працівників [3, с. 566–569].

Таблиця 2 – Кількість діючих структурних підрозділів банків, у розрізі територій станом на 01.01.18 [1]

Назва банку	Група банку	Усього по територіях, од.	в т.ч. найбільше на території / од.
АТ «Ощадбанк»	Банки з державною часткою	3205	Львівська / 269
ПАТ КБ «Приватбанк»	Банки з державною часткою	2243	Дніпропетровська / 255
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Банки іноземних банківських груп	503	Дніпропетровська / 46
АТ «УкрСиббанк»	Банки іноземних банківських груп	325	Київ / 67
АБ «УКРГАЗБАНК»	Банки з державною часткою	243	Київ / 31
ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	Банки іноземних банківських груп	187	Київ / 44
Усього 82 банки	-	9489	Київ / 1165

Подальші дії держави, спрямовані на вирішення існуючих у банківській сфері проблем, мають передбачати:

1) завершення процедури виведення з ринку проблемних банків, насамперед тих, що не дотримуються затверджених планів рекапіталізації, та відновлення прибуткової діяльності банківської системи, що має стати одним із кроків на шляху до повернення довіри до банківської системи;

2) приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог Базеля III, досягнення у середньостроковій перспективі рівня достатності капіталу банківської системи загалом, що перевищує 10 %, відповідно до концептуальних засад Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року;

3) забезпечення монетарного суверенітету банківської системи України шляхом поступового зниження частки банків з капіталом іноземного походження у статутному капіталі банків до безпечного рівня нижче 40 %;

4) створення механізму структурного рефінансування, запровадження нових інструментів стимулювання банківського кредитування підприємств реального сектору економіки (зокрема, підприємств середнього та малого бізнесу, експортоорієнтованих, імпортозамінюючих та високотехнологічних;

5) реформування державних банків шляхом підвищення стандартів корпоративного управління;

6) сприяння залученню у банківську систему додаткових довгострокових пасивів;

7) посилення захисту майнових прав кредиторів при ліквідації банків;

8) розроблення комплексу заходів, спрямованих на перекваліфікацію та соціальну адаптацію працівників банків, які втратили роботу внаслідок виведення з ринку проблемних банків [3, с. 569–571].

Тож банківські установи, крім врахування дій держави, які спрямовані на вирішення існуючих проблем у банківській сфері, мають передбачати постійний пошук ефективних управлінських рішень щодо зміцнення своєї фінансової стійкості, ліквідності і прибутковості, та забезпечення інноваційної привабливості та розвитку в стратегічному періоді.

В таких умовах зростає потреба в ефективному менеджменті, своєчасному обліку та комплексному аналізі діяльності банківських установ, що потребує використання фінансової, управлінської та звітної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню теоретичних проблем організації бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах приділяли увагу такі сучасні науковці, як О. В. Васюренко, Л. В. Сердюк та О. М. Сидоренко [4], Н. Литвин [5], Л. М. Кіндрацька [6] та ін.

Основами обліково-аналітичного забезпечення функціонування та розвитку банків та фінансово-кредитних установ займалися О. П. Зоря та Ю. О. Кіщенко [7], Н. В. Глебова [8], А. С. Колесніченко [9, 10], та ін.

При всій цінності наукового внеску вчених, як і раніше, залишаються відкритими питання ефективного управління банківськими установами на базі використання фінансової звітної інформації в умовах впровадження МСФЗ в Україні та змін в облікових стандартах з питань об'єднання банківського бізнесу.

Мета статті полягає у виявленні шляхів оприлюднення фінансової інформації про надання банківських послуг та висвітленні окремих проблем формування консолідованої фінансової звітності банків щодо вимог чинного законодавства та МСФЗ.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Специфіка діяльності та функції, які виконують банки як фінансові посередники, збільшення кількості зовнішніх користувачів банківської фінансової звітності потребують преш-за все підвищення дієвості, якості та корисності інформації, що

відображається у фінансовій звітності і є підґрунтям розробки ефективних управлінських рішень та формує ринкову привабливість банківської установи.

Якість інформації, яка розкривається у фінансовій звітності банків України значною мірою залежить від правового та нормативно-законодавчого регулювання процесу її підготовки, складання та подання, основні акти з яких наведено в табл. 3.

Таблиця 3 – Законодавчі та нормативно-правові акти України щодо регулювання процесу підготовки, складання та подання фінансової звітності банківськими установами

Назва акту	Сфера регулювання
Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р. №2121-III [11]	Визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні та правові засади створення, діяльності, реорганізації й ліквідації банків. Ст. 68 та ст. 69 регулюють засади введення бухгалтерського обліку і звітності в банках.
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV	Визначає правові засади регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності всіх юридичних осіб, у т.ч. банками та іншими фінансово-кредитними установами.
Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності банків України, затверджене постановою Правління НБУ від 30.12.98 р. №566	Установлює організаційні засади бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках, встановлює принципи, на яких ґрунтуються бухгалтерський облік та фінансова звітність у банках, визначає якісні характеристики, яким має відповідати інформація, що наведена в фінансовій звітності банків та ґрунтуються на основних принципах міжнародних стандартів фінансової звітності.
Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затверджену постановою Правління НБУ від 24.10.2011 р. №373 [12]	Визначає порядок, періодичність складання, подання та оприлюднення фінансової звітності, зразки форм, що входять до складу фінансової звітності, установлює мінімальні вимоги до розкриття інформації. Вимоги Інструкції поширюються на: річну та проміжну консолідовану / неконсолідовану фінансову звітність
План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджений постановою Правління НБУ від 17.06.2014 р. №240	Систематизований перелік рахунків бухгалтерського обліку, що використовується для детальної та повної реєстрації всіх банківських операцій з метою забезпечення потреб складання фінансової звітності.

Система обліку в сучасному українському банку включає бухгалтерський (фінансовий), управлінський та податковий облік.

Користувачами економічної інформації бухгалтерського обліку та фінансової звітності банків України є:

1) внутрішні (акціонери банку, Рада банку, Правління банку, внутрішні аудитори банку, працівники банку) користувачі інформації з метою планування, оцінки та контролю за щоденними операціями банку, зокрема за використанням його ресурсів відповідальними за це особами;

2) зовнішні (Національний банк України, наявні та потенційні кредитори і банки-кореспонденти, наявні та потенційні клієнти (вкладники) й інші користувачі) користувачі інформації – з метою оцінки минулих та майбутніх результатів діяльності банку.

Відповідно до Інструкції №373 [12], метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, зрозумілої, достовірної та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів банку, материнського банку та учасників консолідованої групи як єдиної економічної одиниці.

Банк складає фінансову звітність відповідно до вимог МСФЗ. Під час складання консолідованої фінансової звітності за міжнародними стандартами слід користуватися:

МСБО 1 «Подання фінансової звітності»;

МСБО 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти»;

МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»;

МСБО 31 «Частки у спільних підприємствах»;

МСБО 34 «Проміжна фінансова звітність»;

МСБО 36 «Зменшення корисності активів»;

МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»;

МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність».

Згідно з Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності у банках України №566, інформація, що наведена у консолідованій фінансовій звітності, має відповідати таким якісним характеристикам, як: зрозумілість; доречність; сутєвість; достовірність; правдивість подання; нейтральність; зіставність; своєчасність.

Відповідно до ст. 12 Закону України «Про банки та банківську діяльність» [11], відповідальна особа банківської групи складає консолідовану звітність на основі звітності учасників банківської групи у порядку, визначеному Національним банком України.

За видом діяльності учасників банківської групи Національний банк визначає такі підгрупи:

1) кредитно-інвестиційну – до її складу входять банк або банки та інші учасники банківської групи, крім страхових компаній;

2) страхову – до складу учасників якої входять відповідно страхові компанії.

Учасники банківської групи зобов'язані подавати відповідальній особі банківської групи звіти, інформацію та документи, необхідні для підготовки консолідованих звітів, та забезпечувати виконання вимог щодо нагляду на консолідованій основі. До учасників банківської групи доцільно відносити – банки, інші фінансові установи, банківські холдингові

компанії, компанії з надання допоміжних послуг, які мають спільного контролера.

Виділяють іноземні, міжнародні та національні банківські групи.

Іноземна банківська група – це частина міжнародної банківської групи.

Міжнародна банківська група – це група фінансових установ, пов'язаних відносинами контролю, діяльність якої представлена більше ніж в одній країні та яка підлягає нагляду на консолідованій основі з боку іноземного органу нагляду.

Національна банківська група – це банківська група, яка не є частиною міжнародної банківської групи. Порядок складання консолідованої фінансової звітності банків визначено Інструкцією №373, відповідно якій материнський банк складає консолідовану фінансову звітність за звітний рік у такому складі:

1) Консолідований звіт про фінансовий стан (Консолідований баланс);

2) Консолідований звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід (Консолідований звіт про фінансові результати);

3) Консолідований звіт про зміни у власному капіталі (Консолідований звіт про власний капітал);

4) Консолідований звіт про рух грошових коштів за звітний період;

5) примітки до консолідованих фінансових звітів [12].

Звітним періодом для складання консолідованої фінансової звітності є календарний рік. Проміжна звітність складається щокварталу за наростаючим підсумком з початку звітного року. Нагадаємо, що консолідована фінансова звітність має включати інформацію, яка є суттєвою та своєчасною для користувачів, виходячи з принципів безперервності, нарахування, обачливості, превалювання суті над формою та інших принципів міжнародних стандартів фінансової звітності.

Необхідно визначити, що материнський банк включає до консолідованої фінансової звітності показники річної фінансової звітності всіх учасників консолідованої групи, уключаючи організації спеціального призначення, за винятком показників річної фінансової звітності дочірніх та асоційованих компаній, що утримуються виключно для продажу.

При цьому, складанню річного консолідованого звіту материнським банком має передувати обов'язкова інвентаризація активів, зобов'язань, резервів, включаючи і обліковане на позабалансових рахунках, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан та оцінка у всіх учасників консолідованої групи.

Материнський банк та учасники консолідованої групи використовують єдині принципи облікової політики та складають свою фінансову звітність, що потім буде використовуватись для складання консолідованої звітності, за той самий звітний період і на одну й ту саму дату. При цьому материнський банк складає консолідовану фінансову звітність шляхом включення до складу своїх фінансових звітів на звітну дату показників фінансової звітності

учасників консолідованої групи з використанням методів повної консолідації та методу участі в капіталі.

Вибір методу консолідації залежить від рівня контролю консолідованої групи в капіталі кожного учасника (табл. 4).

Таблиця 4 – Визначення методу консолідації [12]

Рівень контролю	Питома вага вкладень, відсотки	Метод консолідації
Контроль	> 50%	повна консолідація
Контроль	а) < 50%; б) 20% – 50%; в) < 20% щодо суб'єктів господарювання спеціального призначення	а) метод участі в капіталі; б), в) повна консолідація
Суттєвий вплив	а) 20% – 50%; б) < 20%	а), б) метод участі в капіталі
Інвестиція	> 50%	інвестиція класифікується як утримувана для продажу

Не пізніше 30 числа другого місяця, наступного за звітним періодом, банківські установи подають на паперових носіях Департаменту банківського нагляду та оприлюднюють шляхом розміщення на своїх веб-сайтах консолідовану проміжну фінансову звітність, що включає:

- 1) Консолідований проміжний скорочений звіт про фінансовий стан (Баланс);
- 2) Консолідований проміжний скорочений звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід (Звіт про фінансові результати);
- 3) Консолідований проміжний скорочений звіт про зміни у власному капіталі (Звіт про власний капітал);
- 4) Консолідований проміжний скорочений звіт про рух грошових коштів;
- 5) Примітки до консолідованої проміжної скороченої фінансової звітності.

При цьому необхідно зазначити, що банки зобов'язані не пізніше 30 квітня, наступного за звітним роком, оприлюднювати річну консолідовану фінансову звітність разом із аудиторським висновком, а також інформацію про власників істотної участі в банку шляхом публікації в періодичних виданнях та/або поширення як окремих друкованих видань чи розміщення в мережі Інтернет.

Тому, кожний учасник банківської групи зобов'язаний забезпечити проведення щорічної аудиторської перевірки річної фінансової звітності аудитором (аудиторською фірмою). При цьому, відповідальна особа банківської групи зобов'язана забезпечити проведення щорічної перевірки аудиторською фірмою річної консолідованої звітності банківської групи.

В 2016 році ринок аудиту фінансової звітності банків України розділили 16 аудиторських фірм, серед яких: ТОВ Аудиторська фірма «Прайсвотерхаус Куперс» (Аудит)» (4,2% ринку), ТзОВ АФ «РСМ

Україна» (6,3%), ПрАТ «Делойт енд Туш ЮСК» (6,3%), ПрАТ «КПМГ Аудит» (8,4%), АФ «Респект» (1,1%), ТОВ АФ «Рада Лтд» (1,1%), ТзОВ «Інтер-аудит» (5,2%), ТзОВ «Бейкер Тіллі Україна» (4,2%), ТзОВ АФ «Украудит ХХІ-Захід» (2,1%), ТОВ «Українська аудиторська служба» (3,2%), ТОВ «АК «Аваль» (2,1%), ТОВ аудиторська фірма «КАУПЕРВУД» (2,1%), ТОВ АФ «ПКФ Аудит-Фінанси» (11,6%), ТзОВ АФ «Актив-Аудит» (8,4%), ТОВ «Київгаудит» (7,4%) та ТОВ «Ернст енд Янг Аудиторські послуги» (8,4% ринку) [13].

Відповідно до українського законодавства всі ці аудиторські фірми при перевірці річної фінансової звітності учасників банківських груп та річної консолідованої звітності банківської групи, зобов'язані повідомити НБУ про виявлені викривлення показників фінансової звітності, порушення та недоліки в роботі банків, а також про будь-які події, які можуть суттєво вплинути на платоспроможність, безпеку та надійність учасника групи або всієї банківської групи.

Таким чином, аудиторські фірми відіграють дуже важливу роль в процесі інформованості, підтвердження достовірності та дієвості даних фінансової та консолідованої фінансової звітності банків.

Висновки. За результатами проведеного дослідження необхідно зазначити, що у сучасних умовах розвитку банківської системи, для швидкого прийняття виважених та дієвих управлінських рішень необхідно ефективне методологічно-правове забезпечення процесу збору, складання, формування та аналізу фінансової та консолідованої фінансової звітності банків України з врахування вимог національного та міжнародного законодавства. І сьогодні, Національний банк України накопичує досвід та вдосконалює нормативну базу щодо роботи з банківськими групами, усвідомлюючи всю важливість у теперішній час здійснення нагляду на консолідованій основі.

Список літератури.

1. Звіт про фінансову стабільність. Випуск 4. Грудень 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491.
2. Огляд банківського сектору. Випуск 6. Лютий 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К. : НІСД, 2017. – 928 с.
4. Облік і аудит у банках: навч. посіб. / О. В. Васюренко, Л. В. Сердюк, О. М. Сидоренко та ін.; за заг. ред. О. В. Васюренка. – К. : Знання, 2006. – 595 с.
5. Литвин, Н. Концептуально-правові засади складання фінансової звітності банками України / Н. Литвин // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №7. – С. 48–53.
6. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: монографія./ Л. М. Кіндрацька. – К.: КНЕУ, 2002. – 286 с.
7. Зоря О. П. Обліково-аналітичне забезпечення ведення управлінського обліку в банку / О. П. Зоря, Ю. О. Кищенко // Науково-практичний журнал Інвестиції: практика та досвід – Київ. – 2016. – № 16. – С. 26–28.

8. Глебова Н. В. Формування інформації про обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку / Н. В. Глебова // Вісник МНУ ім. В. О. Сухомлинського. Сер. Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв : МНУ. – 2014. – Вип. №2. – С. 122–125.
9. Колесніченко А. С. Облік і звітність у формуванні ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління суб'єктів господарювання фінансово-кредитної та бюджетної сфер / А. С. Колесніченко // Бізнес Інформ = Business Inform. – 2017. – № 1 (468). – С. 256–262.
10. Побережна Н. М. Зарубіжний досвід грошово-кредитної політики та особливості застосування деяких аспектів банківської системи в Україні / Н. М. Побережна, А. С. Колесніченко // Наук. вісник Ужгородського у-ту : зб. наук. пр. Сер. : Економіка. – Ужгород : УжНУ, 2014. – № 2 (43). – С. 92–97.
11. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс] : офіц. текст прийнятий Верхов. Радою України 07.12.2000 р. №2121-III. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page7>
12. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] : затверджено постановою Правління НБУ від 24.10.2011 р. №373. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>
13. Структура ринку аудиторів банків – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stakeholder.com.ua/ukrainian-banks/struktura-rinku-audituv-bankiv-2016.html>
5. Lytvyn N. *Kontseptualno-pravovi zasady skladannia finansovoi zvitnosti bankamy Ukrainy* [Conceptual and legal principles of compiling financial reporting by banks of Ukraine]. Kyiv, Bukhhalterskyi oblik i audyt., 2012, no. 7, pp. 48–53.
6. Kindratska L. M. *Bukhhalterskyi oblik u bankakh: metodolohiia i praktyka* [Accounting in Banks: Methodology and Practice], Kyiv, KNEU Publ., 2002, 286 p.
7. Zoria O. P. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia vedennia upravlinskoho obliku v banku* [Accounting and analytical support for management accounting in a bank]. Kyiv, *Naukovo-praktychnyi zhurnal Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2016, no. 16, pp. 26–28.
8. Hliebova N. V. *Formuvannia informatsii pro oblikovo-analitychne zabezpechennia kredytnoi diialnosti banku* [Formation of information on accounting and analytical support of bank's lending activity] *Visnyk MNU im. V. O. Sukhomlynskoho. Ser. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. Mykolaiv, MNU Publ., 2014, no. 2, pp. 122–125.
9. Koliesnichenko A. S. *Oblik i zvitnist u formuvanni efektyvnoho informatsiino-analitychnoho zabezpechennia systemy upravlinnia subiektiv hospodariuvannia finansovo-kredytnoi ta biudzhethnoi sfer* [Accounting and Reporting in the Formation of Effective Information and Analytical Support for the System of Management of Business entities of the Financial-Credit and Budget Spheres]. *Biznes Inform.* 2017. no. 1(468), pp. 256–262.
10. Poberezhna N. M., Koliesnichenko A. S. *Zarubizhnyi dosvid hroshovo-kredytnoi polityky ta osoblyvosti zastosuvannia deiakykh aspektiv bankivskoi systemy v Ukraini* [Foreign experience of monetary policy and peculiarities of the application of some aspects of the banking system in Ukraine]. *Nauk. visnyk Uzhhorodskoho u-tu : zb. nauk. pr. Ser. : Ekonomika*. Uzhhorod, UzhNU Publ., 2014. no. 2(43), pp. 92–97.
11. *Zakon Ukrainy «Pro banky ta bankivsku diialnist»* [Law of Ukraine "On Banks and Banking"]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page7>. (accessed 16.02.2018)
12. *Instruktsiia pro poriadok skladannia ta opriyudnennia finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy* [Instructions on the procedure for compiling and publishing the financial statements of Ukrainian banks]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>. (accessed 16.02.2018)
13. *Struktura rynku audytoriv bankiv – 2016* [The structure of the market of bank accountants is 2016]. Available at: <http://stakeholder.com.ua/ukrainian-banks/struktura-rinku-audituv-bankiv-2016.html>. (accessed 15.02.2018)

References (transliterated):

1. *Zvit pro finansovu stabilnist. Vypusk 4. Hruden 2017 r.* [Financial Stability Report. Issue 4. December 2017]. Available at: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=32236491. (accessed 15.02.2018)
2. *Ohliad bankivskoho sektoru. Vypusk 6. Liutyi 2018 r.* [Overview of the banking sector. Issue 6. February 2018]. Available at: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358. (accessed 15.02.2018)
3. *Analitychna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshche Ukrainy v 2017 rotsi»* [Analytical report to the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in 2017"]. Kyiv, NISS., 2017, 928 p.
4. Vasiurenko O. V., Serdiuk L. V., Sydorenko O. M. *Oblik i audyt u bankakh* [Accounting and auditing in banks]. Kyiv, Znanny Publ., 2006, 595 p.

Надійшла (received) 13.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Побережна Наталія Миколаївна (Побережная Наталья Николаевна, Poberezhna Nataliia Mykolaivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; <https://orcid.org/0000-0001-8186-2216>; e-mail: poberezhna.nn@gmail.com.

УДК 330.341

Т. О. ПОГОРЕЛОВА**ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

В статті розглянуті питання щодо системи управління персоналом з точки зору інновацій, особливостей інноваційного процесу та управлінських нововведень, проблем розробки та впровадження інноваційних технологій в управління персоналом сучасного підприємства. На основі аналізу світового досвіду впровадження інноваційних технологій в управління персоналом сучасного підприємства, охарактеризовано особливості дієвих технологій у сфері управління кадрами, а саме: лізингу персоналу, кадрового аудиту та коучингу.

Ключові слова: сучасне підприємство, інновації, інноваційні технології, персонал, управління персоналом, система управління персоналом.

Т. А. ПОГОРЕЛОВА**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье рассмотрены вопросы управления персоналом с точки зрения инноваций, особенностей инновационного процесса и управленческих нововведений, проблем разработки и внедрения инновационных технологий в управление персоналом современного предприятия. На основе анализа мирового опыта внедрения инновационных технологий в управление персоналом современного предприятия, охарактеризованы особенности действенных технологий в сфере управления кадрами, а именно: лизинга персонала, кадрового аудита и коучинга.

Ключевые слова: современное предприятие, инновации, инновационные технологии, персонал, управление персоналом, система управления персоналом.

Т. А. ПОГОРЕЛОВА**INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT AT A MODERN ENTERPRISE**

In the article questions of management of the personnel from the point of view of innovations, features of innovative process and administrative innovations, problems of development and introduction of innovative technologies in personnel management of the modern enterprise are considered. Based on the analysis of the world experience in the introduction of innovative technologies in the management of the personnel of a modern enterprise, features of effective technologies in the field of personnel management, namely: personnel leasing, personnel audit and coaching are described. These technologies will allow the management of the enterprise to influence the increase in the efficiency of its activities by building a personnel management system based on innovative principles and make informed management decisions on the formation, development and implementation of human resources. Implementing the development and implementation of information technologies in the personnel management system, it is necessary to assess their timeliness, ability and effectiveness, to do everything necessary to ensure that staff resistance is the smallest, and innovation efficiency is the greatest.

Keywords: modern enterprise, innovations, innovative technologies, personnel, personnel management, personnel management system.

Вступ. Активізація інноваційної діяльності зумовлює принципові зрушення в формах і методах управління людськими ресурсами.

На макроекономічному рівні ці тенденції і процеси простежуються в динаміці зміни структури зайнятості населення по секторах економіки, переходом від економіки, орієнтованої в основному на виробництво товарів, до економіки, що створює послуги. Постійний соціально-економічний, науково-технічний і технологічний розвиток є причиною змін змісту праці, появи якісно нових робочих місць, змін освітнього і кваліфікаційного рівнів працівників, появи нових спеціальностей і професій, змін якісних характеристик працівників.

На мікроекономічному рівні зміни вимагають своєчасного виявлення інноваційних проблемних ситуацій в ув'язці з проблемами управління персоналом. Серед проблем, що виникають в зв'язку з цим, можна відзначити протиріччя між технічним рівнем нового виробництва і існуючим рівнем кваліфікації персоналу, між можливостями навчальних закладів з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації і необхідною кваліфікацією персоналу, між якісно новими завданнями розвитку персоналу та недостатнім рівнем підготовки служби управління персоналом до цієї роботи, між рівнями кваліфікації і мотивації працівників, між елітними

кадрами і основною масою персоналу, між існуючою організаційною структурою і стратегією і ін.

Розв'язання протиріч створює умови для постійного оновлення системи управління персоналом, здатних враховувати складність зовнішнього середовища, передбачати і реалізовувати можливості конструктивного використання інноваційного потенціалу персоналу, удосконалювати кадрову роботу на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

Основою постійного процесу вдосконалення як системи управління персоналом підприємства в цілому, так і її найважливіших елементів, служать кадрові інновації.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Основною метою дослідження є здійснення аналізу інноваційних підходів до управління персоналом та обґрунтування доцільності їх використання на сучасному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем управління персоналом присвячені праці багатьох

© Т.О. Погорелова, 2018

вітчизняних та закордонних учених: Д. Богині, А. Колота, Й. Завадського, А. Шегди, Г. Щекіна, О. Віханського, В. Весніна, Б. Генкіна, А. Єгоршина, А. Кібанова, С. Шекшні, Дж. Лафти, Дж. Грейсона, Г. Деслера, Е. Старобинського та інших. Проблема впровадження інноваційних технологій в управління персоналом присвячені праці таких вчених, як: І. Балабанова, В. Бичіна, А. Булгакової, В. Гуніна, В. Дрохви, В. Куцевола, Є. Макарової, В. Половинко, Б. Санто та інших, проте дослідження питань впровадження інноваційних технологій в управління персоналом у сучасних конкурентних умовах вимагає дедалі більшої уваги.

Викладення основного матеріалу дослідження. Управління інноваціями в кадровій роботі – це цілеспрямована діяльність керівників підприємства та фахівців служби управління персоналом щодо забезпечення темпів і масштабів відновлення кадрової роботи на основі впровадження в практику кадрових інновацій у відповідності з поточними і стратегічними цілями підприємства.

Виділяють продуктивні, технологічні та управлінські інновації.

Процес створення інновацій в області менеджменту не менш важливий для економічного і соціального прогресу, ніж інновації технологічні.

Управлінські інновації - цілеспрямована зміна складу функцій, організаційних структур, технології та організації процесу управління, методів роботи системи управління, орієнтована на заміну елементів системи управління або системи управління в цілому, з метою прискорення або поліпшення вирішення поставлених перед підприємством задач на основі виявлення закономірностей і чинників розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу продуктів, технологій і підприємства в цілому.

Якщо розглядати управління персоналом як частину загальної управлінської діяльності на підприємстві, то стає ясно, що сама сучасна система управління персоналом є чимось особливим.

Управлінські інновації припускають насамперед реструктуризацію підприємства, тобто зміну всієї організаційної структури або окремих її елементів з метою оптимізації господарської діяльності. Сюди ж слід віднести нововведення в формах, принципах і методах оплати праці. Важливе значення надається впровадженню нових концепцій розвитку корпоративної культури. Таким чином, управлінські інновації в значній мірі представляють собою інновації в сфері управління персоналом.

Інновації в сфері управління персоналом відрізняються від продуктивних і технологічних інновацій тим, що вони:

- здійснюються зазвичай з меншими одноразовими витратами;
- складніше піддаються економічному обґрунтуванню до свого впровадження та оцінці після нього;
- специфічні по відношенню до того підприємства, в якому створені (якщо технологію перенести нескладно, то кадрові нововведення - проблематично);

- процес впровадження ускладнений психологічним фактором, що виражається у феномені опору змінам, який проявляється відчутніше, ніж при матеріальних інноваціях.

Визначивши необхідність в інноваційних рішеннях щодо управління персоналом, необхідно провести діагностику підприємства з метою виявлення реальних причин виникнення проблем, здійснити пошук відповідних шляхів їх усунення.

Вирішальним фактором у процесі впровадження інноваційних технологій в діяльності підприємства є ставлення його персоналу до цього процесу. Тому керівництву необхідно здійснити психологічну підготовку працівників з метою усвідомлення ними виробничої та економічної необхідності реалізації інновацій, особистого та колективного значення нововведень.

Дослідивши закордонний досвід впровадження інноваційних технологій в систему управління персоналом, можна зробити висновок, що для підвищення ефективності діяльності сучасного підприємства доцільно впроваджувати:

1. Рекрутинг персоналу – це підбір кваліфікованих кадрів спеціалізованими підприємствами-провайдером за винагороду. Однією із форм рекрутингу є лізинг персоналу, який слід розглядати як управлінську технологію, що забезпечує бізнес-процеси підприємства необхідними за кількісними та якісними ознаками трудовими ресурсами, використовуючи послуги сторонньої організації. При цьому правовідносини виникають між рекрутинговою компанією та працівником, з яким укладається трудовий договір. Однією із форм лізингу, яку варто використовувати, є підбір тимчасового персоналу, що передбачає залучення персоналу на короткостроковий термін (від одного до трьох місяців). Впровадження у практичній діяльності підприємств технології лізингу персоналу має такі переваги:

- найм персоналу певної кваліфікації та в необхідній кількості;
- можливість багаторазової зміни працівників у разі неналежного виконання своїх обов'язків або у випадку інших причин;
- звільнення кадрової служби підприємства від рутинної адміністративної-паперової роботи, пов'язаної з офіційним оформленням працівників у штат, а також виключення витрат на розрахунок заробітної плати та виплати компенсацій у випадку звільнення;
- відсутність простоїв у зв'язку з хворобою або відпусткою працівника, оскільки згідно з контрактом його зобов'язані замінити;
- можливість перевести працівників, які протягом певного періоду зарекомендували себе як досвідчені фахівці, у штат підприємства.

Отже, лізинг персоналу дозволяє уникнути труднощів, пов'язаних з підбором персоналу, оформленням кадрових документів, виплатою заробітної плати та податкових відрахувань. Крім того, дає можливість вести найбільш гнучку кадрову політику за рахунок залучення додаткового персоналу або скорочення кількості задіяного залежно від цілей та стратегій підприємства. Проте при прийнятті рішення

щодо впровадження цієї технології в систему управління персоналом керівництво необхідно проаналізувати її недоліки і врахувати можливе зниження лояльності працівників до підприємства.

2. Кадровий аудит – це комплексна оцінка діяльності працівників підприємства, яка дає змогу виявити відповідність професійного, освітнього та фахового рівня працівника займаній ним посаді та спрямований на здійснення аналізу організаційної структури та кадрового потенціалу. Проведення кадрового аудиту на підприємстві передбачає аналіз основних показників діяльності кадрової служби та вироблення рекомендацій щодо вдосконалення її функціонування, зокрема:

- ефективність організаційної структури, логічність її побудови та злагоджень;
- документообіг, формування єдиної системи обліку, реєстрації та архівного зберігання документів;
- розробка положень про кадрову службу, посадових інструкцій, системи оплати праці, системи заохочень та покарань;
- якісні та кількісні характеристики персоналу, їх відповідність цілям та завданням, що стоять перед підприємством;
- ефективність розміщення кадрів;
- формування управлінської ланки – підбір перспективних кандидатів на керівні посади;
- визначення рівня професійних та особистісних якостей працівників підприємства з метою розробки відповідних програм навчання та розвитку;
- атестація персоналу, що передбачає оцінку рівня відповідності працівників своїй посаді та функціональним обов'язкам, особистий їх внесок у результативність діяльності підприємства;
- формування політики скорочення та вивільнення персоналу, налагодження питань внутрішнього сумісництва;
- загальна оцінка роботи кадрової служби та оптимізація її діяльності, розробка системи мотивації працівників, розробка технології пошуку, найму та звільнення персоналу та програм адаптації.

З метою здійснення ефективного аудиту персоналу сучасного підприємства використовуються відповідні психодіагностичні методики, які дозволяють в досить короткий термін оволодіти необхідною інформацією про ступінь розвитку професійних та особистісних навиків персоналу, зокрема: відповідальності та навиків прийняття рішень; навиків командної роботи; лідерських якостей; комунікативної компетенції; креативності; стійкості до стресових ситуацій; рівня самооцінки працівників; лояльності по відношенню до підприємства; чесності та порядності тощо.

У результаті проведення кадрового аудиту надаються конструктивні рекомендації, які, можливо, потребуватимуть від менеджменту підприємства проведення відповідних кадрових та організаційних змін.

3. Коучинг персоналу – це інструмент професійного та особистого розвитку працівників підприємства, спрямований на вдосконалення професіоналізму та кваліфікації, мобілізацію внутрішніх ресурсів та потенціалу, зокрема творчих та інтелектуальних здібностей, самосвідомості, ділових якостей,

інноваційності. Коучинг – це інструмент, що дозволяє знайти максимально ефективні шляхи досягнення цілей підприємства та втілити їх у життя.

Розглянемо коучинг – як метод комунікації. На відміну від методів комунікації, які застосовуються в традиційному менеджменті, коучинг застосовує притаманні тільки йому підходи у спілкуванні між керівником і підлеглим. У відповідь на питання менеджера, підлеглий усвідомлює всі аспекти завдання і необхідних дій. Ця ясність дозволяє йому бути впевненим у близькому успіху й у такий спосіб прийняти відповідальність за свої дії. Слухаючи відповіді підлеглого на запитання, менеджер усвідомлює не тільки план дій, але і хід думок, що привів до вибраного плану. Коуч набагато краще інформований, ніж у випадку інструктування підлеглого, і тому краще контролює справу. Як тільки діалог і взаємодія в коучингу стають не загрозливими, а підтримуючими, не буде змін у поведінці співробітників у випадку відсутності менеджера. Коучинг забезпечує менеджера реальним, а не ілюзорним контролем, а підлеглого – реальною, а не ілюзорною відповідальністю. Отже, коучинг є найефективнішим інструментом підвищення результативності праці персоналу. Розходження між коучингом і традиційним менеджментом визначається стилем спілкування зі службовцями: керівник (коуч) пропонує "потрібні" питання і конструктивний зворотній зв'язок із підлеглими. Якщо традиційний менеджмент досягає мети шляхом прямого контролю і керівництва, то коучинг для досягнення мети використовує авторитет керівника й уміння підвести до виконання поставленого завдання. При цьому керівник (коуч) не виступає в ролі експерта стосовно заявленої проблеми, яка вирішується, не приймає рішень за співробітника. Він створює такі умови, за яких співробітник, самостійно вирішує проблему. Останнє вимагає від керівника (коуча) відповідного рівня компетентності, досвіду, зацікавленості у забезпеченні реалізації потенціалу підлеглих.

Коучингові технології застосовуються з метою мотивації персоналу, його оцінки та розвитку, вирішення конфліктних ситуацій і врегулювання взаємовідносин всередині колективу та покликані вирішити такі завдання:

- створити комфортну та творчу атмосферу в колективі;
- максимально ефективно використовувати трудовий потенціал персоналу;
- заохотити ініціативність працівників;
- створити корпоративну культуру на підприємстві;
- організувати ефективну систему розвитку персоналу;
- мотивувати працівників за допомогою нематеріальних стимулів;
- створити необхідні умови для самовдосконалення та особистого розвитку працівників, виявити їх творчі та професійні здібності.

Висновки. Сьогодні – під час переходу від традиційного суспільства до суспільства інформаційного – значно підвищується значення інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні трудовими

колективами. Тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності підприємства вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і документообігом, а в першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Досягнення цієї мети неможливе без упровадження інновацій у процесах управління персоналом.

Здійснивши ґрунтовний аналіз світового досвіду впровадження інноваційних технологій в систему управління персоналом сучасного підприємства, було виділено найефективніші з них, зокрема: лізинг персоналу, кадровий аудит та коучинг. Ці технології дозволять менеджменту підприємства вплинути на підвищення ефективності його діяльності за рахунок побудови системи управління персоналом на інноваційних засадах і прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо формування, розвитку та реалізації кадрового потенціалу.

Здійснюючи розробку й впровадження інформаційних технологій в систему управління персоналом, необхідно оцінити їхню своєчасність, можливість і результативність, зробити все необхідне, щоб опір персоналу був якнайменшим, а ефективність інновацій – як найбільшою.

Список літератури

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://econom-lib.ru/4.php>.
2. Снігур Х. А. Впровадження інноваційних технологій в систему управління персоналом готельного закладу [Електронний ресурс] / Х. А. Снігур // Бізнес Інформ. – 2014. – №10. – С. 143–147.
3. Організація та управління інноваційною діяльністю: Підручник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Меховича С. А., проф. Погорєлова М. І. - Х.: НТУ «ХПІ», - 2008. – 1025 с.
4. Погорєлова Т. О. Инновационные процессы на предприятиях / Т. О. Погорєлова, Т. М. Шердега // 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. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебник / Под ред. проф. Перервы П. Г., проф. Вороновского Г. К., проф. Меховича С. А., проф. Погорєлова М. И. – Х.: НТУ «ХПІ», - 2009. – 1203 с.
6. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс. Частина 1. Підручник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Погорєлова М. І., проф. Меховича С. А., проф. Ларки М. І. – Х.: НТУ «ХПІ», 2011. – 614 с.
7. Погорєлова Т. О. Дослідження інноваційних підходів до формування кадрового потенціалу / Т. О. Погорєлова, А. А. Свічкарь // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х.: НТУ «ХПІ», - 2016. – №47(1219). – С.92–96.
8. Погорєлова Т. О. Інноваційна діяльність підприємств: проблеми та напрями їх вирішення / Т. О. Погорєлова // Вісник Національного

технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ», - 2017. – №46(1267). – С.87-91.

9. Білорус Т. В. Інноваційні технології в управлінні кадровим потенціалом підприємства / Т. В. Білорус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2009. - Вип. 107-108. - С. 85-87.
10. Кичко І. І. Інновації в управлінні персоналом та сучасний ринок праці: аспекти взаємодії / І. І. Кичко, М. Горбаченко // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2017. - № 1. - С. 7-14.
11. Червінська Л. П. Управління інноваційною діяльністю персоналу : монографія / Л. П. Червінська. — К. : КНЕУ, 2014. — 194 с.
12. Ткаченко А. М. Інноваційні підходи до управління трудовим потенціалом суб'єкта господарювання – основа формування антикризового менеджменту / А. М. Ткаченко, С. А. Силенько // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2015. - Вип. 1(1). - С. 53-59.

References (transliterated)

1. Kybanov A. Ja. Upravlenye personalom organizatsiy / A. Ja. Kybanov [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu : <http://econom-lib.ru/4.php>.
2. Snigur H. A. Vprovadzhennja innovacijnyh tehnologij v systemu upravlinnja personalom gotel'nogo zakladu [Elektronnyy resurs] / H. A. Snigur // Biznes Inform. – 2014. – no 10. – pp. 143–147.
3. Organizacija ta upravlinnja innovacijnoju dijal'nistju: Pidručnyk / Za red. prof. Pererwy P. G., prof. Mehovyčha S. A., prof. Pogorjelova M. I. - H.: NTU «HPİ». - 2008. – 1025 p.
4. Pogorjelova T. O. Ynnovacyonnye processy na predprjatyjah / T. O. Pogorjelova, T. M. Sheredega // Visnyk Nacional'nogo tehničnogo universytetu "Harkivs'kyj politehničnyj instytut". Zbimyk naukovykh prac'. Tematychnyj vypusk: Tehničnyj progres i efektyvnist' vyrobnyctva. – H. : NTU «HPİ». - 2008. - no 55(1). - pp. 104-105.
5. Ekonomyka u upravlenje ynnovacyonnoj dejatel'nost'ju: Učebnyk / Pod red. prof. Pererwy P. G., prof. Voronovskogo G. K., prof. Mehovyčha S. A., prof. Pogorelova N. Y. – H.: NTU «HPY». - 2009. – 1203 p.
6. Upravlinnja innovacijnoju dijal'nistju: magisters'kyj kurs. Chastyna 1. Pidručnyk / Za red. prof. Pererwy P. G., prof. Pogorjelova M. I., prof. Mehovyčha S. A., prof. Larky M. I. – H.: NTU «HPİ», 2011. – 614 p.
7. Pogorjelova T. O. Doslidzhennja innovacijnyh pidhodiv do formuvannja kadrovogo potencijalu / T. O. Pogorjelova, A. A. Svichkar // Visnyk Nacional'nogo tehničnogo universytetu "Harkivs'kyj politehničnyj instytut" (ekonomichni nauky). Zbimyk naukovykh prac'. – H.: NTU «HPİ». - 2016. – no 47(1219). – pp. 92–96.
8. Pogorjelova T. O. Innovacijna dijal'nist' pidpryemstv: problemy ta naprjamy ih vyrishennja / T. O. Pogorjelova // Visnyk Nacional'nogo tehničnogo universytetu "Harkivs'kyj politehničnyj instytut" (ekonomichni nauky) – H.: NTU «HPİ». - 2017. – no 46(1267). – pp. 87-91.
9. Bilorus T. V. Innovacijni tehnologii v upravlinni kadrovym potencijalom pidpryemstva / T. V. Bilorus // Visnyk Kyi'v's'kogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. - 2009. - Vyp. 107-108. - pp. 85-87.
10. Kychko I. I. Innovacii v upravlinni personalom ta suchasnyj rynek prac: aspekty vzajemodii / I. I. Kychko, M. Gorbachenko // Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnja. - 2017. - no 1. - pp. 7-14.
11. Chervins'ka L. P. Upravlinnja innovacijnoju dijal'nistju personalu : monografija / L. P. Chervins'ka. — K. : KNEU, 2014. — 194 p.
12. Tkachenko A. M. Innovacijni pidhody do upravlinnja trudovym potencijalom sub'jekta gospodarjuvannja – osnova formuvannja antykrizovogo menedzhmentu / A. M. Tkachenko, S. A. Sylenko // Teoretychni i praktični aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti. - 2015. - Vyp. 1(1). - pp. 53-59.

Надійшла (received) 14.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлова Тетяна Олексіївна (Погорєлова Татьяна Алексеевна, Pohorielova Tetiana) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом; м. Харків, Україна; (050) 401 12 01; ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8246-7135>; e-mail T_Pogorelova@ukr.net

УДК 657.37:336

Р. О. ПОБЕРЕЖНИЙ**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Розглянуто основні стратегічні пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні на 2011–2021 роки. Визначено головну мету державного регулювання інноваційної політики, розкрито принципи державної інноваційної політики та шляхи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. Систематизовано основні нормативно-правові акти та документи державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні за сферою їх регулювання. Розкрито механізм державного регулювання інноваційної діяльності, який включає елементи прямого та непрямого впливу. Визначено основні види фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, державне регулювання, державна інноваційна політика, інноваційна діяльність, методи регулювання, інструменти впливу.

Р. О. ПОБЕРЕЖНИЙ**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рассмотрены основные стратегические приоритетные направления инновационной деятельности в Украине на 2011–2021 годы. Определены главную цель государственного регулирования инновационной политики, раскрыты принципы государственной инновационной политики и пути государственного регулирования инновационной деятельности в Украине. Систематизированы основные нормативно-правовые акты и документы государственного регулирования инновационно-инвестиционной деятельности в Украине по сфере их регулирования. Раскрыт механизм государственного регулирования инновационной деятельности, включая элементы прямого и косвенного воздействия. Определены основные виды финансовой поддержки субъектов инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, государственное регулирование, государственная инновационная политика, инновационная деятельность, методы регулирования, инструменты воздействия.

R. POBEREZHZNYI**STATE REGULATION AND SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITIES**

The main strategic priority directions of innovation activity in Ukraine for 2011–2021 are considered. The main goal of state regulation of innovation policy is determined, the principles of state innovation policy and ways of state regulation of innovation activity in Ukraine are revealed. The basic legal acts and documents of the state regulation of innovation and investment activity in Ukraine in the sphere of their regulation are systematized. The mechanism of state regulation of innovation activity, which includes elements of direct and indirect influence, is disclosed. The main types of financial support of the subjects of innovation activity are determined. The main types of financial support are: full and partial interest-free lending; full and partial compensation; provision of guarantees to commercial banks, which carry out lending of priority innovative projects; property insurance for the implementation of innovative projects; creation of specialized state or communal specialized non-banking innovative financial and credit institutions.

Keywords: innovation, state regulation, state innovation policy, innovation activity, regulatory methods, instruments of influence.

Вступ. Протягом останніх десятиліть в світі відбулися два супермасштабних явища, які докорінно змінили організацію економічного життя на світовому і національному рівнях: глобалізація та неолібералізація. Глобалізація сформувала наднаціональні мегапотокі, які прискореними темпами переміщують інтелектуальні, матеріальні, фінансові та інші фактори виробництва, і накопичення капіталу по всьому глобальному просторі незалежно від наявності державних кордонів.

Успіх країни або підприємства в глобалізованій економіці залежить від здатності зайняти свою позицію на ринковому просторі, запропонувати більш конкурентну продукцію, ніж інші учасники ринку. А це можливо лише за умов підтримки високої інновативності національної економіки та окремих підприємств [1, с. 60].

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинені країни, в яких наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок розвитку науки, удосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень.

Цілком закономірно, що українське суспільство, яке обрало інноваційний шлях розвитку, ставить

стратегічні цілі щодо прискорення технологічного розвитку економіки нашої країни, підвищення її конкурентоспроможності та інноваційності «...що вимагають негайних та ефективних заходів, спрямованих на збереження існуючого науково-технологічного потенціалу країни та підвищення ефективності його використання для подолання кризових явищ, що мають місце в економічному та соціальному розвитку» [2, с. 81].

Таким чином, умови сьогодення висувають потребу у розробці та впровадженні стратегічних та поточних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні.

До основних стратегічних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 роки відповідно до Закону України [3] віднесено:

1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;

3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

© Р. О. Побережний, 2018

4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;

6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;

7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [3].

Зважаючи на обрані стратегічні напрями інноваційної діяльності в умовах мінливості політичного та економічного середовища, зростає роль державного управління та регулювання у сфері наукової та науково-технічної діяльності, в управлінні інноваційними процесами та формуванні інноваційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В Україні питанням особливості розвитку інноваційної діяльності та її державного регулювання останнім часом присвячується велика кількість досліджень.

Зокрема О. П. Єсць розкрив основні принципи державної інноваційної політики та визначив пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні [4], В. Б. Смолинський проаналізував роль та значення інновацій та їх державного регулювання в аграрній сфері [5].

В. В. Сиченко та В. В. Мареніченко дослідили головні бар'єри, котрі перешкоджають ефективному впровадженню інноваційних технологій та розробили пропозиції з удосконалення сучасного механізму державного регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [6].

Привертають увагу наукові дослідження А. І. Землянкіна, І. Ю. Підричєвої та А. І. Ніколаєнко, які запропонували рекомендації щодо удосконалення інноваційного законодавства України у вигляді проекту нової редакції Концепції розвитку національної інноваційної системи України (на 2016-2016рр.) з метою актуалізації діючої Концепції [7].

Аналізуючи наукові літературні джерела та дослідження науковців, можна сказати, що питання державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності все ще є актуальною проблемою економіки України і сьогодні. Тому дане питання потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі принципів на напрямів державного регулювання та підтримки інноваційної діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Згідно із ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» [8], головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій,

виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. А згідно ст. 2 Закону [8] основними принципами державної інноваційної політики є:

1) орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;

2) визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку;

3) формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

4) створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

5) забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

6) ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;

7) здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;

8) фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;

9) сприяння розвитку інфраструктури;

10) інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;

11) підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Необхідно визначити, що згідно чинного законодавства, державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

1) визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

2) формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм;

3) створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

4) захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

5) фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

6) стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

7) встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

8) підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури [8, розд. II, ст.6].

Основне поняття інноваційної діяльності закріплено в розд. I ст. 1 Закону України [8], а норми її правового регулювання визначено в гл. 34 Господарського кодексу України [9], згідно з якими інноваційною діяльністю є діяльність, що спрямована

на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

На сьогоднішній день у в Україні діє ціла низка законів, які визначають основні положення щодо інноваційної діяльності, якими повинні керуватися

органи публічної власті для формування дієвої інноваційної політики. Систематизуємо основні нормативно-правові акти та документи, державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні та відобразимо їх у табл. 1.

Таблиця 1 – Основні нормативно-правові акти та документи, державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні

Нормативно-правовий акт	Сфера регулювання
Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР	закладені правові передумови державної інноваційної політики. У ст. 54 громадянам гарантується свобода наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їх авторських прав.
Господарський Кодекс України від 16.01.2003 №436-IV	встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності, яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності. (і втому числі встановлює норми правового регулювання інноваційної діяльності, визначає види інноваційної діяльності та норми державного регулювання та державні гарантії інноваційної діяльності).
Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р №40-IV	визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р.№1560-XII	визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. У ст. 3 надано визначення інноваційної діяльності як сукупність заходів, спрямованих на створення, впровадження, поширення та реалізацію інновацій відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» з метою отримання комерційного та/або соціального ефекту, які здійснюються шляхом реалізації інвестицій, вкладених в об'єкти інноваційної діяльності.
Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 № 3687-XII	визначає державну систему правової охорони інтелектуальної власності, розкриває повноваження експертних, наукових, освітніх, інформаційних та інших державних закладів у сфері охорони прав.
Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III	визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави.
Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III	визначає правові та організаційні засади цілісної системи формування та реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки в Україні.
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V	визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їх складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері.
Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI	визначає правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та їх реалізації в Україні.
Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 26.11.2015р. №848-VIII	визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку у сфері наукової і науково-технічної діяльності, створює умови для провадження наукової і науково-технічної діяльності, задоволення потреб суспільства і держави у технологічному розвитку шляхом взаємодії освіти, науки, бізнесу та влади.
Проект «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»	систематизує і конкретизує законодавчі, нормативні та інші засади організації наукової, науково-технічної, інноваційної та підприємницької діяльності, що містяться в сучасному законодавстві України, нормативних та програмних документах органів державної влади і разом з іншими державними стратегічними документами є стрижневою основою для подальшого розвитку законодавчої і нормативної бази в цій сфері, для формування державних, регіональних і галузевих програм інноваційного розвитку, забезпечення скоординованої діяльності влади, суспільства, підприємництва, науки та освіти – всіх головних учасників національної інноваційної системи.

Механізм державного регулювання інноваційної діяльності, за поглядами науковців [10–12], включає

елементи прямого та побічного впливу. Основними елементами прямого впливу є: правове регулювання

інноваційного процесу через надання статусу наукової та інноваційної діяльності, захисту прав суб'єктів інноваційної діяльності; формування державної інноваційної інфраструктури шляхом створення центрів поширення нововведень та консультацій; інформування в державних виданнях про виставки, біржі, ярмарки, конференції; фінансування НДОКР та інноваційних проектів за рахунок бюджетних коштів; спільного державного фінансування та по заказу організацій (базове фінансування); виділення коштів на разові конкретні інноваційні проекти (цільове фінансування); проведення моніторингу та прогнозування інноваційних процесів в країні та за кордоном; пошук ефективних технологій з метою подальшого їх широкого впровадження; заходи моральної підтримки через присвоєння почесних нагород та звань, відвідання державними керівниками провідних інноваційних організацій.

До заходів побічного (непрямого) впливу доцільно віднести:

1) пільгове оподаткування інноваційної діяльності, а саме: а) зменшення податку на приріст інноваційних витрат; б) пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ноу-хау, нематеріальних активів; в) не оподаткування частини прибутку, яка направляється на фінансування інновацій; г) зарахування на спеціальних рахунках частини прибутку, отриманого від інновацій та інше;

2) пільгове кредитування, що є важливим для фінансування інноваційних проектів (процентні ставки, терміни погашення кредитів). Надання пільгових кредитів на дослідницьку та впроваджувальну інноваційну діяльність, відстрочка платежів. Для комерційних банків є не вигідним кредитування довгострокових інноваційних проектів. Тому важливим є державна підтримка інноваційних вкладень фінансових структур – страхових компаній, пенсійних фондів, асоціацій та інше;

3) політика прискореної амортизації основних фондів як можливість дотримання додаткового джерела коштів на інноваційний розвиток організації (зниження терміну використання основних фондів, підвищена норма амортизаційних відрахувань в перші роки використання фондів);

4) державна підтримка фінансового лізингу та стимулювання франчайзингу – через право створення підприємства, якому передаються нововведення на визначений термін, що фіксується договором;

5) підтримка малого та середнього бізнесу інноваційного підприємництва, яке характеризується гнучкістю, пристосованістю до середовища, яке формує конкурентне середовище, сприятливе для появи інновацій;

6) державне страхування ризикованого підприємництва;

7) державні дотації при проведенні найму науково-творчого персоналу в інноваційні структури [11, с. 73–75].

Оскільки складовою державного регулювання інноваційної діяльності є створення економічних,

правових та організаційних умов для забезпечення її розвитку, важливим методом підтримки інноваційної діяльності стає фінансова державна підтримка та державна допомога на проведення наукових досліджень, технічний розвиток та інноваційну діяльність.

Ст. 17 розд. IV Закону України «Про інноваційну діяльність» [8] визначено основні види фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності (за рахунок Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) для виконання ними інноваційних проектів, до яких відносять:

а) повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів;

б) часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів;

в) повну чи часткову компенсацію;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнове страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Відповідно законодавством встановлені основні джерела фінансової підтримки інноваційної діяльності, до яких доречно віднести:

а) кошти Державного бюджету України;

б) кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;

в) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;

г) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;

д) кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;

е) інші джерела, не заборонені законодавством України.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності Кабінет Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності створює спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи.

Також фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів може надаватися Державною інноваційною фінансово-кредитною установою у формі послідовних траншів за результатами контролю ходу виконання проектів.

Якщо мова йде про фінансову підтримку на регіональному рівні, то для здійснення фінансової підтримки місцевих інноваційних програм органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні спеціалізовані небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи і підпорядковувати їх виконавчим органам місцевого самоврядування.

При цьому кошти такої комунальної установи формуються за рахунок коштів відповідного

місцевого бюджету, залучених вітчизняних та іноземних інвестицій юридичних та фізичних осіб, добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, власної чи спільної фінансово-господарської діяльності та інших джерел [8, розд. IV, ст.20].

Висновки. За результатами проведеного дослідження необхідно зазначити, що інноваційна діяльність сьогодні забезпечена достатньою кількістю нормативно-правових актів її регулювання, проте традиційні методи державної підтримки не дають необхідної віддачі в умовах сьогодення. Таким чином, постає питання щодо розробки нових моделей, підходів та механізмів державного регулювання та підтримки для забезпечення реалізації задач щодо активізації інноваційної діяльності та стимулювання інноваційної активності економіки і суспільства.

Список літератури.

1. Управління інноваціями : навч. посібник / О. І. Гуторов, Л. І. Михайлова, І. О. Шарко, С. Г. Турчина, О. В. Киричок. – Вид. 2-ге, доп. – Харків: «Діса плюс», 2016. – 266 с.
2. Побережна Н. М. Аналіз факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств: практичний аспект / Н. М. Побережна // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Економіка і менеджмент. – Одеса: МГУ, 2016. – №21. – С. 81–86.
3. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України [Електронний ресурс] / [Верховна Рада України]. – Київ : Відомості Верховної Ради (ВВР), 2012. – №19–20. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
4. Слєць О. П. Державне регулювання інноваційної діяльності / О. П. Слєць // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – № 7. – С. 130–136.
5. Смолінський В. Б. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / В. Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : НЛТУ України. – 2011. – №21. 2. – С. 286–290.
6. Сиченко В. В. Механізми державного регулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу / В. В. Сиченко, В. В. Мареніченко // Вісник АМСУ. Сер. Державне управління. – Дніпропетровськ. – 2016. – № 16. – С. 26–28.
7. Землянін А. І. Проект нової концепції розвитку національної інноваційної системи України (на період 2016–2026 років) / А. І. Землянін, І. Ю. Підоричева, А. І. Ніколаско // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – №3 (45). – С. 197–206.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] : офіц. текст прийнятий Верх. Радою України 04.07.2002 р. №40-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
9. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст прийнятий Верх. Радою України 16.01.2003 №436-IV/ – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
10. Пантелєєв М. С. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства : практичний аспект / М. С. Пантелєєв, Н. М. Побережна, А. О. Ярошенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 132–136.
11. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Л. І. Михайлова, О. І. Гуторов, С. Г. Турчина, І. О. Шарко. – Вид. 2-ге, доп. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.
12. Черноіванова Г. С. Форми організації інноваційної діяльності у ринкових умовах України / Г. С. Черноіванова, Н. М. Шматко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2010. – № 8. – С. 191–198.

References (transliterated):

1. Hutorov O. I., Sharko I. O., Turchina S. H., Kyrychok O. V. *Upravlinnia innovatsiinyi* [Innovation Management]. Kharkov, Disa plus Publ., 2016. 266 p.
2. Poberezhna N. M. Analiz faktoriv vplyvu na innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpriemstv: praktychnyi aspekt [Analysis of the factors of influence on the innovative development of industrial enterprises: the practical aspect]. *Visnyk MHU* [Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Ser.: Economics and Management]. Odessa, MHU Publ., 2016, no. 21, pp. 81–86.
3. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diyalnosti v Ukraini : Zakon Ukrainy [On Priority Areas of Innovation in Ukraine : The Law of Ukraine] Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>. (accessed 16.02.2018)
4. Yelets O. P. Derzhavne rehulyuvannya innovatsiinoi diialnosti [State regulation of innovation activity]. *Visnyk NTU «KhPI»* [Bulletin NTU «Kharkov Polytechnic Institute». Technical progress and efficiency]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2011, no. 7, pp. 130–136.
5. Smolinskyi V. B. Problemy derzhavnoho rehulyuvannya innovatsiinoi diialnosti v ahrarnii sferi ekonomiky [Problems of state regulation of innovation activity in the agrarian sector of economics]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrayini* [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine]. Lviv, NLTU Ukrayiny Publ., 2011, no. 21.2, pp. 286–290.
6. Sychenko V. V. Mekhanizmy derzhavnoho rehulyuvannya innovatsiinoho rozvytku maloho ta serednoho biznesu [Mechanisms of state regulation of innovative development of small and medium business]. *Visnyk AMSU. Ser. Derzhavne upravlinnya* [Bulletin of AMSU. Ser. Governance]. Dnipropetrovsk, AMSU Publ., 2016, no. 16, pp. 26–28.
7. Zemliankin A. I., Pidorycheva I. YU., Nikolaienko A. I. Proekt novoi kontseptsii rozvytku natsionalnoi innovatsiynoi systemy Ukrainy (na period 2016–2026 rokiv) [Project of a New Concept for the Development of the National Innovation System of Ukraine (for the period 2016–2026)]. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 2016, no. 3 (45), pp. 197–206.
8. *Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist»* [Law of Ukraine "On Innovation Activity"]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. (accessed 16.02.2018)
9. *Hospodarskyi Kodeks Ukrainy* [Economic Code of Ukraine] Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. (accessed 16.02.2018)
10. Pantelieiev M. S., Poberezhna N. M., Yaroshenko A. O. Otsinka potentsialu innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva : praktychnyi aspekt [Estimation of the potential of innovative enterprise development: practical aspect]. *Visnyk NTU «KhPI»* [Bulletin NTU «Kharkov Polytechnic Institute». Technical progress and efficiency]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2011, no. 60 (1169), pp. 132–136.
11. Mykhailova L. I., Hutorov O. I., Turchina S. H., Sharko I. O. *Innovatsiyni menedzhment* [Innovative Management]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury, Publ., 2015. 234 p.
12. Chernoiwanova H. S. Formy orhanizatsiyni innovatsiynoyi diyalnosti u rynkovykh umovakh Ukrainy [Forms of organization of innovation activity in market conditions of Ukraine] *Visnyk NTU «KhPI»* [Bulletin NTU «Kharkov Polytechnic Institute». Technical progress and efficiency]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2010, no. 8, pp. 191–198.

Надійшла (received) 14.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Побережний Роман Олегович (Побережний Роман Олегович, Poberezhnyi Roman Olegovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; м. Харків, Україна; <https://ORCID:0000-0001-9844-1004>; e-mail: pobrom@gmail.com.

УДК 005.21:005.336.1:334.716

О.В.ПРОКОПЕНКО, Р.КОРНАТОВСКИ**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РИНКОВО-ОРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Досліджено особливості оцінки стратегічної ринково-орієнтованої діяльності підприємств, запропоновано удосконалений теоретико-методичний підхід до оцінки ефективності стратегічної ринково-орієнтованої діяльності підприємств, який ґрунтується на побудові економіко-математичної моделі оцінки ефективності стратегічних рішень, яка, на відміну від існуючих, дозволяє оцінити економічну та ринкову доцільність стратегічних рішень за допомогою показників ефективності та коефіцієнтів ризиків.

Ключові слова: стратегічна діяльність, ефективність, ризик, витрати, модель, оцінка, промислове підприємство.

О.В.ПРОКОПЕНКО, Р.КОРНАТОВСКИ**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Исследованы особенности оценки стратегической рыночно-ориентированной деятельности предприятий, предложен усовершенствованный теоретико-методический подход к оценке эффективности стратегической рыночно-ориентированной деятельности предприятий, который основан на построении экономико-математической модели оценки эффективности стратегических решений, которая, в отличие от существующих, позволяет оценить экономическую и рыночную целесообразность стратегических решений с помощью показателей эффективности и коэффициентов риска.

Ключевые слова: стратегическая деятельность, эффективность, риск, расходы, модель, оценка, промышленное предприятие.

O.V.PROKOPENKO, R.KORNATOWSKI**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF MARKET-ORIENTED STRATEGIC ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

The peculiarities of the assessment of strategic market-oriented activity of enterprises are investigated. An improved theoretical and methodical approach to assessing the effectiveness of strategic market-oriented activity of enterprises is proposed. It is based on the construction of an economic and mathematical model for evaluating the effectiveness of strategic decisions, which, unlike existing ones, makes it possible to assess the economic and market feasibility of strategic decisions with the help of performance indicators and risk factors.

Key words: strategic activity, efficiency, risk, expenses, model, valuation, industrial enterprise.

Вступ. Перевірити релевантність будь-яких пропонуваних стратегічних рішень можна на основі оцінки їх ефективності. Але у ринково-орієнтованій діяльності цього не достатньо і необхідно ще оцінити ризики. Сучасна ринкова діяльність суб'єктів господарювання супроводжується чисельними прогнозованими і непередбачуваними ризиками, які потребують своєчасного урахування і мінімізації. Тому існує нагальна потреба у товаровиробників у застосуванні простих але достовірних економіко-математичних моделей оцінки стратегічних рішень.

Сучасні суб'єкти господарювання відчують нагальну потребу вибору такої економіко-математичної моделі оцінки ринково-орієнтованої стратегічної діяльності, яка б дозволяла отримувати різні результати, в залежності від впливу додаткових, непередбачуваних чинників, а також, якнайкраще відображала дійсні економічні процеси та надавала можливість отримувати більш наближені до реальному розвитку подій показники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти стратегічної діяльності досліджували Аакер Д. (Aaker David A.) [1], Ансоф І. (Ansoff H. I.) [2], Друкер П. (Drucker Peter F.) [3], Мескон М. (Michael H. Mescon) [4], Альберт М. (Michael Albert) [4], Хедоурі Ф. (Franklin Khedouri) [4], Мінцберг Г. (Henry Mintzberg) [5], Лампель Ж. (Joseph Lampel)

[5], Алстранд Б. (Bruce Ahlstrand) [5], Портер М. (Porter M. E.) [6], Расел Л. Акофф (Russell L. Ackoff) [7] та багато інших науковців. Питанням її оцінки присвятили роботи Лареш Ж.-К. (Larache Jean-Claude) [8], Божкова В.В. [9], Захарченко В.І. [10], Меркулов М.М. [10], Ширяєва Л.В. [10], Захарченко Н.В. [10] та інші.

Проблема вибору легкої у застосуванні та достовірної економіко-математичної моделі оцінки ринково-орієнтованої стратегічної діяльності промислових підприємств залишається не достатньо опрацьованою.

Метою статті є удосконалення теоретико-методичного підходу до оцінки ринково-орієнтованої стратегічної діяльності промислових підприємств. В рамках окресленої мети сформульовано такі завдання:

- проаналізувати підходи до оцінки стратегічної діяльності;
- запропонувати удосконалений теоретико-методичний підхід до оцінки ефективності ринково-орієнтованої стратегічної діяльності промислових підприємств.

Результати дослідження. Вважають [4], що практично будь-який метод прийняття рішень, який використовується в управлінні, можна технічно розглядати як різновид моделювання.

© О.В.Прокопенко, Р.Корнатовські, 2018

Расел Л. Акофф [7] зазначає, що економетричні моделі некоректно використовуються для оцінок альтернативних варіантів економічної політики або стратегії і тому не варто дивуватися, що настільки багато передбачень в економіці б'ють мимо цілі.

Моделювання теоретичних розробок наукового дослідження включає в себе наступні основні розділи [11]:

I) вивчення фізичної або економічної суті процесу, явищ;

II) формулювання гіпотези дослідження, вибір, обґрунтування і розробка фізичної або економічної моделі;

III) математизація моделі;

IV) аналіз теоретичних рішень, формулювання висновків.

Отже, деталізуємо їх.

На *першому* етапі необхідно дослідити економічну сутність процесу стратегічної діяльності промислових підприємств. Як і будь-які види діяльності вона має бути: економічно – ефективною, суспільно – корисною та соціально – значимою.

За методикою UNIDO, оцінка ефективності включає 6 найважливіших показників [10]:

- Cash flow (CF) – фінансовий підсумок,
- Present value (PV) – поточна вартість,
- Net present value (NPV) – чиста поточна вартість,
- Internal rate of return (IRR) – внутрішня норма доходності,
- Profitability index (PI) – індекс невідповідності інвестицій,
- Payback period – період окупності.

За допомогою цих показників можна оцінити основні показники економічної ефективності та період повернення інвестицій.

Під суспільною корисністю ми розуміємо втілення цінностей, визнаних суспільством (що на практиці визначається як особливості роботи на конкретному ринку і втілюється в конкретній специфікації бізнес-процесів).

Під соціальною значимістю ми розуміємо всі аспекти соціально-відповідального бізнесу підприємства.

Отже, бізнес на кожному ринку може тільки тоді бути вдалим, коли, крім високих економічних результатів, він буде відповідати вимогам соціуму.

На *II етапі* сформулюють робочу гіпотезу дослідження. Якщо під гіпотезою розуміти спробу припущення і пояснення взаємозв'язків економічних бізнес-процесів, то економіко-математична модель ефективності стратегічних ринково-орієнтованих рішень має пов'язувати між собою як мінімум 3 ендегенні змінні, а саме: прибуток, ризик і час. При цьому вимоги ринку і умови праці на ньому є екзогенними змінними (тобто, сприймаються як даність).

Відповідно до класичних підходів економічної теорії, бізнес має бути прибутковим за будь-яких умов. Стохастичність пропонованої економіко-математичної моделі (тобто врахування випадкових чинників) може бути реалізована за рахунок

врахування різних видів ризиків. Отже, необхідно мінімізувати ризики. Окремі з них можна виключити ще на етапі планування діяльності, але з невідворотними ризиками необхідно додатково працювати.

Змінні, які не піддаються контролю (як здається) можуть бути поставлені під частковий або повний контроль за допомогою однієї або деякого поєднання з трьох стратегій [7]:

1) зниження чутливості системи до впливів неконтрольованої змінної,

2) вплив на поведінку індивідів і/або організацій за допомогою відповідних стимулів,

3) співпраця центрів прийняття рішень, які зазвичай діють незалежно один від одного.

Також, на випадок дії форс-мажорних обставин або випадкових чинників має бути створений резервний економічний фонд в розмірі 1% від суми проекту.

Отже, робочою гіпотезою нашого дослідження є формулювання таких вимог до прийняття стратегічних ринково-орієнтованих рішень, які забезпечать максимальні доходи при мінімальних ризиках і витратах (тобто, необхідне поєднання суперечливих цільових функцій).

На *III етапі* математизуємо запропоновану модель. На наш погляд, основні показники оцінювання стратегічних рішень мають включати 4 групи: ринкові витрати; часові показники; ризикові показники; ресурсні витрати.

Можливі види ринкових витрат (у грошових одиницях), часові показники (у роках), ресурсні (у грошових одиницях) та ризикові (коефіцієнти) показники подані у табл. 1. Для формалізації математичної моделі присвоїмо їм умовні позначення.

Отже, ринкові витрати за кожним з окремих варіантів рішень, пов'язаних з ринково-орієнтованою стратегічною діяльністю підприємства, можна розрахувати за формулою:

$$C_i = C_m + C_c + C_{ins} + C_t + C_l + C_w + C_p + C_{infr} + C_o + C_a + C_s + C_n + C_f \quad (1)$$

де C_i – фінансові витрати окремого варіанту стратегічних рішень, грош.од.; C_m – витрати на проведення маркетингових досліджень (ринку, споживачів, конкурентів, контрагентів, партнерів тощо), грош.од.; C_c – витрати на сертифікацію продукції (відповідно вимог ринку), грош.од.; C_{ins} – витрати на обов'язкове страхування (відповідно вимог ринку), грош.од.; C_t – митні платежі, грош.од.; C_l – витрати, пов'язані з виходом на новий ринок (ліцензування і т.п), грош.од.; C_w – витрати, пов'язані з роботою на новому ринку (у т.ч. оплата місцевих зборів, податків для іноземних компаній, передбачених законодавством обов'язкових аудиторських перевірок, на соціальні заходи, комунальні платежі), грош.од.; C_p – витрати на просування продукції на новому ринку (на комплекс маркетингових комунікацій, логістику та збут, дилерську мережу), грош.од.; C_{infr} – витрати на

використання інфраструктурних засобів (у т.ч. використання технічних засобів, інформаційних та комунікаційних мереж; оплату послуг комерційних банків), грош.од.; C_o – операційні витрати (у т.ч. на енергію на виробничі цілі), грош.од.; C_a – адміністративні витрати (у т.ч. на зміну структури ультацийного та інформаційного характеру), грош.од.; C_f – непередбачені витрати (на брак, форс-мажорні обставини), грош.од.

управління підприємством, відрядження, утримання офісу), грош.од.; C_s – виробничі роботи та послуги сторонніх організацій (пов'язані з виробництвом, зберіганням і реалізацією продукції), грош.од.; C_n – невиробничі послуги сторонніх організацій (конс

Таблиця 1 – Основні показники оцінювання стратегічних рішень

Група показників оцінювання	Показники	Умовні позначення
Ринкові витрати	витрати на проведення маркетингових досліджень (ринку, споживачів, конкурентів, контрагентів, партнерів тощо)	C_m
	витрати на сертифікацію продукції (відповідно вимог ринку)	C_c
	витрати на обов'язкове страхування (відповідно вимог ринку)	C_{ins}
	митні платежі	C_t
	витрати, пов'язані з виходом на новий ринок (ліцензування і т.п)	C_l
	витрати, пов'язані з роботою на новому ринку (у т.ч. оплата місцевих зборів, податків для іноземних компаній, передбачених законодавством обов'язкових аудиторських перевірок, на соціальні заходи, комунальні платежі)	C_w
	витрати на просування продукції на новому ринку (на комплекс маркетингових комунікацій, логістику та збут, дилерську мережу)	C_p
	витрати на використання інфраструктурних засобів (у т.ч. використання технічних засобів, інформаційних та комунікаційних мереж; оплату послуг комерційних банків)	C_{infr}
	операційні витрати (у т.ч. на енергію на виробничі цілі)	C_o
	адміністративні витрати (у т.ч. на зміну структури управління підприємством, відрядження, утримання офісу)	C_a
	виробничі роботи та послуги сторонніх організацій (пов'язані з виробництвом, зберіганням і реалізацією продукції)	C_s
	невиробничі послуги сторонніх організацій (консультаційного та інформаційного характеру)	C_n
	непередбачені витрати (на брак, форс-мажорні обставини)	C_f
Часові	термін реалізації кожної фази й етапу ринкової стратегії	T_t
	визначення чітких термінів для отримання конкретних результатів (показників) діяльності	T_r
Ресурсні	фінансові (на кредити тощо)	S_f
	кадрові (на залучення, навчання, підготовку, перепідготовку працівників)	S_p
	матеріальні (на придбання сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо)	S_m
	інформаційні (за користування базами даних, придбання необхідної інформації тощо)	S_{inf}
	інтерфейсні (на взаємодію з суб'єктами ринку)	S_{int}
Ризикові	крайнові	K_c
	політичні	K_p
	економічні	K_e
	правові	K_l
	технологічні	K_t
	ринкові	K_m
	організаційні	K_o
	інноваційні	K_{inf}
	інтерфейсні	K_{int}

Джерело: розроблено авторами

Ресурсні витрати за кожним з окремих варіантів рішень, пов'язаних з ринково-орієнтованою стратегічною діяльністю підприємства, для зручності розрахунків можна виразити через грошові одиниці і розрахувати за формулою:

$$S_i = S_f + S_p + S_m + S_{inf} + S_{int} \quad (2)$$

де S_i – ресурсні витрати окремого варіанту стратегічних рішень, грош.од.; S_f – фінансові витрати (на кредити тощо), грош.од.; S_p – кадрові витрати (на залучення, навчання, підготовку, перепідготовку працівників), грош.од.; S_m – матеріальні витрати (на придбання сировини, матеріалів, напівфабрикатів тощо), грош.од.; S_{inf} – інформаційні витрати (за користування базами даних, придбання необхідної

інформації тощо), грош.од.; S_{int} – інтерфейсні витрати (на взаємодію з суб'єктами ринку).

Коефіцієнт ризиків за кожним з окремих варіантів рішень, пов'язаних з ринково-орієнтованою стратегічною діяльністю підприємства, можна розрахувати за формулою:

$$K_{kr} = \sqrt[3]{K_c \cdot K_p \cdot K_e \cdot K_l \cdot K_t \cdot K_m \cdot K_o \cdot K_{inf} \cdot K_{int}}$$

(3)

K_m – ринкові ризики; K_o – організаційні ризики; K_{inf} – інноваційні ризики; K_{int} – інтерфейсні ризики.

Отже, враховуючи те, що сума всіх видів витрат на реалізацію певного варіанту стратегічних рішень має відповідати певним умовам оптимальності (тобто якнайкраще відповідати умовам ринку), коефіцієнт ризиків має бути мінімальним, а економічна ефективність – максимальною, то економіко-математична модель оцінки ефективності стратегічних рішень матиме вигляд:

$$R = \sum_{t=0}^n \frac{(D_t - V_t) / (1+g)^t}{V_t / (1+g)^t} \cdot (1 - K_{kr}) = \sum_{t=0}^n \frac{(D_t - (C_t + S_t)) / (1+g)^t}{C_t + S_t / (1+g)^t} \cdot (1 - \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n K_j}) \rightarrow \max \quad (4)$$

де D_t – дохід від реалізації стратегічного рішення, грош. од.; V_t – витрати на реалізацію стратегічного рішення, грош. од.; K_{kr} – комплексний коефіцієнт ризиків, T – період реалізації стратегічних рішень, g – коефіцієнт дисконтування; n – кількість періодів реалізації стратегічного рішення.

Основні обмеження до моделі включають вимоги до максимізації доходів та мінімізації ризиків:

$$\begin{aligned} f_1 &= D_t - V_t = D_t - (C_t + S_t) \rightarrow \max \\ f_2 &= \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n K_j} \rightarrow \min \\ \begin{cases} D_t > V_t \\ V_t \leq V_{opt} \\ K_j \leq K_{max} \\ \overline{K} \in R \end{cases} \end{aligned} \quad (5)$$

Крім того, дохід в цілому (не за окремими етапами, де він може мати від'ємні значення) має перевищувати витрати, які в свою чергу мають не перевищувати оптимальне (економічно обгрунтоване) значення. Для коефіцієнта ризику підприємство самостійно визначає максимальне значення, якого дотримається при реалізації будь-якого варіанту сценарію.

За результатами розрахунків обирається той варіант стратегічних рішень, який має найбільший показник R .

Висновки. За результатами проведеного дослідження відзначимо, що запропонований теоретико-методичний підхід до побудови

де K_{kr} – комплексний коефіцієнт ризику, який включає вплив всіх видів ризиків за окремим варіантом стратегічних рішень; K_c – країнові ризики; K_p – політичні ризики; K_e – економічні ризики; K_l – правові ризики; K_t – технологічні ризики;

економіко-математичної моделі оцінки ефективності стратегічних рішень, на відміну від існуючих, дозволяє оцінити економічну та ринкову доцільність стратегічних рішень за допомогою витратних показників та коефіцієнтів ризиків.

Результати даного дослідження можуть бути використані в практиці суб'єктів господарювання при впровадженні ринково-орієнтованої стратегічної діяльності.

Список литературы

1. Aaker David A. Strategic Marketing Management / David A. Aaker. - 9th Edition. - Wiley, 2005. - 431 p.
2. Ansoff H. I. Strategic Management / H. Igor Ansoff. Springer, 2007. - 251 p.
3. Drucker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices Paperback / Peter F. Drucker. A Harper business book, 1993. Read more: <https://www.amazon.com/Management-Responsibilities-Practices-Peter-Drucker/dp/0887306152>
4. Mescon M. Management : individual and organizational effectiveness / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. - 2nd edition, New York : Harper & Row, 1985. - 756 p.
5. Mintzberg H. Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management Paperback / Henry Mintzberg, Joseph Lampel, Bruce Ahlstrand - June 6, 2005. Read more: <https://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/0743270576/manageme-ntc09-20/>
6. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter, 1998. - Read more: https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss_2?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Michael+Porter&rh=n%3A283155%2Ck%3AMichael+Porter
7. Russell L. Ackoff Creating the Corporate Future: Plan or be Planned For. Wiley & Sons. <https://www.amazon.com/Creating-Corporate-Future-Plan-Planned/dp/0471090093>
8. Larreche Jean-Claude Momentum Effect: How to Ignite Exceptional Growth / Jean-Claude Larreche. 2008. Read more: https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Larreche+Jean-Claude+Momentum+Effect&rh=n%3A283155%2Ck%3ALarreche+Jean-Claude+Momentum+Effect
9. Божкова В.В. Стратегічні аспекти комунікаційної політики в інноваційній діяльності промислових підприємств: монографія / В.В. Божкова. - Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2011. - 362 с.
10. Захарченко В.І. Елементи стандартної моделі сучасної трансформаційної економіки : навч. посіб. для магістрів та аспірантів / В. І. Захарченко, М. М. Меркулов, Л. В. Ширяєва, Н. В. Захарченко. - О. : Наука і техніка, 2016. - 336 с.
11. Лудченко А.А., Лудченко Я.А., Примак Т.А. Основы научных исследований: Учеб. пособие / Под ред. А.А. Лудченко. - 2-е изд., стер. - К.: О-во "Знання", КОО, 2001. - 113 с.

Bibliography (transliterated)

1. Aaker David A. Strategic Marketing Management / David A. Aaker. - 9th Edition. - Wiley, 2005. - 431 p.
2. Ansoff H. I. Strategic Management / H. Igor Ansoff. Springer, 2007. - 251 p.
3. Drucker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices Paperback / Peter F. Drucker. A Harper business book, 1993. Read more: <https://www.amazon.com/Management-Responsibilities-Practices-Peter-Drucker/dp/0887306152>

4. Mescon M. Management : individual and organizational effectiveness / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. – 2nd edition, New York : Harper & Row, 1985. – 756 p.
5. Mintzberg H. Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management Paperback / Henry Mintzberg, Joseph Lampel, Bruce Ahlstrand – June 6, 2005. Read more: <https://www.amazon.com/exec/obidos/ASIN/0743270576/managementc09-20/>
6. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter, 1998. – Read more: https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss_2?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Michael+Porter&rh=n%3A283155%2Ck%3AMichael+Porter
7. Russell L. Ackoff Creating the Corporate Future: Plan or be Planned For. Wiley & Sons. <https://www.amazon.com/Creating-Corporate-Future-Plan-Planned/dp/0471090093>
8. Larreche Jean-Claude Momentum Effect: How to Ignite Exceptional Growth / Jean-Claude Larreche. 2008. Read more: https://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=Larreche+Jean-Claude+Momentum+Effect&rh=n%3A283155%2Ck%3ALarreche+Jean-Claude+Momentum+Effect
9. Bozhkova V.V. Stratehichni aspekty komunikatsiinoi polityky v innovatsiinii diialnosti promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia / V.V. Bozhkova. – Sumy: TOV «TD «Papyrus», 2011. – 362 s.
10. Zakharchenko V.I. Elementy standartnoi modeli suchasnoi transformatsiinoi ekonomiky : navch. posib. dlia mahistriv ta aspirantiv / V. I. Zakharchenko, M. M. Merkulov, L. V. Shyriaieva, N. V. Zakharchenko. – O. : Nauka i tekhnika, 2016. – 336 s.
11. Ludchenko A.A., Ludchenko Y.A., Primak T.A. Fundamentals of Scientific Research: Proc. allowance / Ed. A.A. Ludchenko. - 2 nd ed., Sr. - K. : O-vo "Knowledge", KOO, 2001. - 113 p.

Надійшла(received) 14.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Прокопенко Ольга Володимирівна (Прокопенко Ольга Владимировна, Prokopenko Olha Volodymyrivna) – доктор економічних наук, професор, Академія техніко-гуманітарна в м. Бельсько-Бяла, професор кафедри менеджменту; Київський національний університет технологій та дизайну, професор кафедри бізнес-економіки; тел.: (066) 764-31-63; e-mail: prokopenko.olha.w@gmail.com

Корнатовські Роберт (Корнатовски Роберт, Kornatowski Robert) – Сумський державний університет, здобувач кафедри економічної теорії; TOB Merrit Group, м. Варшава, керуючий директор

УДК 336

І.М. ПОГОРЕЛОВ**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ З ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ**

У статті проаналізовано грошовий потік, один із факторів, що дає змогу оцінити фінансовий стан підприємства. За станом грошових потоків визначено, який вид діяльності є найбільш результативним. Обґрунтовано необхідність якісного управління ними. Систематизовано розкриваються основи і методологія економічного аналізу грошових потоків підприємств. Стаття написана з урахуванням найновіших досягнень теорії економічного аналізу діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

Ключові слова: грошовий потік, операційна, інвестиційна, фінансова діяльність, чистий грошовий потік.

И.Н. ПОГОРЕЛОВ**ОСНОВЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

В статье проанализированы денежные поток, один из факторов, позволяет оценить финансовое состояние предприятия. По состоянию денежных потоков определено, какой вид деятельности является наиболее результативным. Обоснована необходимость качественного управления ими. Систематизированы раскрываются основы и методология экономического анализа денежных потоков предприятий. Статья написана с учетом новейших достижений теории экономического анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: денежный поток, операционная, инвестиционная, финансовая деятельность, чистый денежный поток.

IM POGORELOV**METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR CASH FLOW ANALYSIS**

The article analyzes the cash flow, one of the factors that makes it possible to assess the financial position of the enterprise. By the state of cash flows, it is determined what kind of activity is most effective. The necessity of qualitative management of them is substantiated. The basics and methodology of economic analysis of cash flows of enterprises are disclosed. The article is written taking into account the latest achievements of the theory of economic analysis of enterprises in a market economy. Considerable attention is paid to the use of economic and mathematical tools for economic analysis.

Keywords: cash flow, operational, investment, financial activity, net cash flow.

Більшість видів господарських операцій підприємства в тій чи іншій мірі пов'язана з надходженням або вибуттям грошових коштів (притік або відтік).

Таким чином, грошовий потік – це сукупність розподілених в часі обсягів надходження і вибуття грошових коштів в процесі господарської діяльності підприємства. Притоком грошових коштів називають позитивний грошовий потік, а відтоком (вибуттям) грошових коштів – негативний грошовий потік. Різниця між позитивним і негативним грошовим потоком по кожному виду діяльності називають чистим грошовим потоком.

Грошовий потік можна класифікувати по ряду ознак:

1) За видами діяльності:

- грошовий потік від операційної діяльності;
- грошовий потік від інвестиційної діяльності;
- грошовий потік від фінансової діяльності.

2) За участю в господарському процесі:

- грошовий потік по підприємству в цілому;
- грошовий потік по видам господарської діяльності;

- грошовий потік по структурним підрозділам підприємства;

- грошовий потік по окремим господарським операціям.

3) За напрямом:

- позитивний грошовий потік;
- негативний грошовий потік.

4) За рівнем оптимізації:

- надмірний грошовий потік;
- дефіцитний грошовий потік.

5) За часом:

- ретроспективний грошовий потік;
- оперативний грошовий потік;
- плановий грошовий потік.

6) За моментом оцінки вартості грошових коштів:

- справжня вартість грошового потоку;
- майбутня вартість грошового потоку.

7) По характеру формування:

- періодичний (регулярний) грошовий потік;
- епізодичний (дискретний) грошовий потік.

8) За тимчасовим інтервалом:

- грошовий потік з рівномірним тимчасовим інтервалом;
- грошовий потік з нерівномірним тимчасовим інтервалом.

Мета аналізу грошових потоків – отримання необхідного обсягу їх параметрів, що дають об'єктивну, точну і своєчасну характеристику напрямів надходження і витрачання грошових коштів, обсягів, складу, структури, суб'єктивних і об'єктивних внутрішніх і зовнішніх чинників, які по різному впливають на зміну грошового потоку.

Задачі аналізу грошових потоків:

1) Оцінка оптимальності обсягів грошових потоків.

2) Оцінка грошових потоків по видам діяльності.

3) Виявлення і оцінка резервів поліпшення використання грошових коштів і розробка пропозицій по реалізації резервів підвищення ефективності використання грошових коштів.

Послідовність проведення аналізу руху грошових потоків наведено на рис. 1

© І.М.Погорелов, 2018

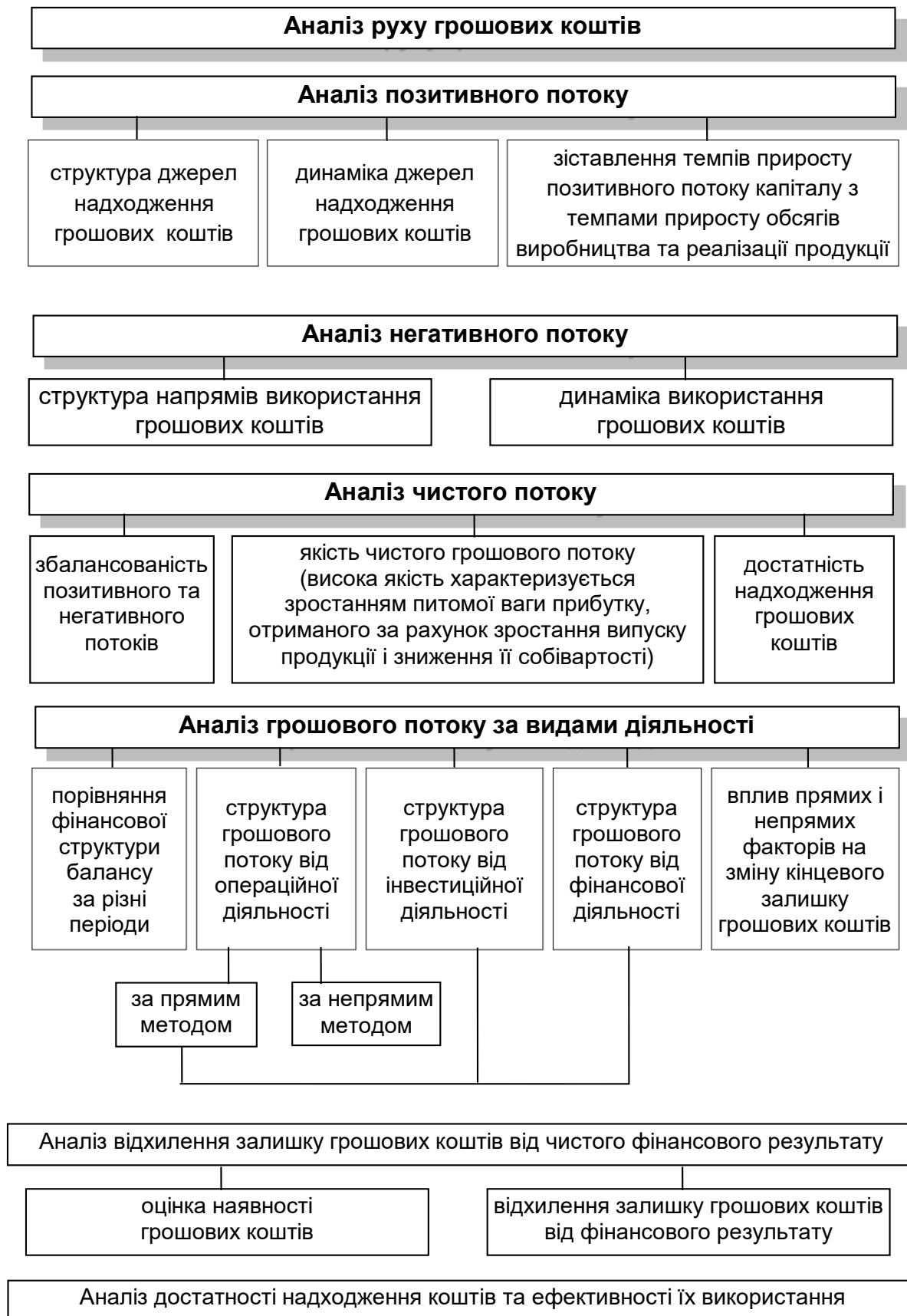


Рис. 1 - Послідовність проведення аналізу руху грошових потоків

Джерелом інформації для проведення аналізу є форма 3 "Звіт про рух грошових коштів". Вона відображає рух грошових коштів по трьом видам діяльності (операційній, інвестиційній, фінансовій).

Прямий метод аналізу руху грошових коштів полягає в розгляді даних про позитивні і негативні грошові потоки організації, що сформувалися на основі касового методу шляхом включення в звіт господарських оборотів, пов'язаних з грошовими операціями.

Цей метод використовується у внутрішньому аналізі. Його сутність – в прямому зіставленні притоків грошових коштів та їх використання. Вихідним елементом є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції.

Аналізуючи грошовий потік прямим методом можна вивчати притік і відтік грошових коштів в розрізі видів діяльності.

При оцінці грошових потоків можна оцінити суму грошових коштів в цілому по видам діяльності на основі показників, зведених у таблицю 1.

Таблиця 1 - Звіт про рух грошових коштів

Показники	Сума грошових коштів, тис. грн.			Темп зростання суми грошових засобів	Питома вага %		
	попередній рік	звітний рік	відхилення		попередній рік	звітний рік	відхилення
1. Залишок грошових коштів на початок року							
2. Надходження грошових коштів, у тому числі по видах діяльності:							
операційною							
інвестиційної							
фінансової							
3. Витрачання грошових коштів, у тому числі по видах діяльності:							
операційною							
інвестиційної							
фінансової							
4. Залишок грошових коштів на кінець року							

Можна проаналізувати структуру притоку і відтоку грошових коштів за аналізований період. Для цього використовується таблиця, в якій в графі "Показники" для оцінки притоку грошових коштів повинна вказуватися, наприклад, чистий дохід (виручка) від продажу і аванси, кредити, позики, дивіденди, відсотки та інші надходження. При вивченні структури відтоку грошових коштів в графі

"Показники" вказуються ті напрями, за якими грошові кошти витрачалися (оплата товарів, робіт, послуг, аванси, підзвітні кошти видані, оплата праці і нарахування на заробітну плату, фінансові вкладення, дивіденди, розрахунки з бюджетом та ін.).

Дослідження грошових потоків здійснюється, як правило, щоквартально за допомогою показників, зведених у табл.2.

Таблиця 2 - Розподіл грошових потоків підприємства по кварталам

Показники	1 квартал			2 квартал			3 квартал			4 квартал			Средньоквартальна величина		
	на ч	ко н	+ -	на ч	ко н	+ -	на ч	ко н	+ -	на ч	ко н	+ -	нач	кон	+
Залишки на початок року															
Притік грошових коштів															
Питома вага притоку %															
Відтік грошових коштів															
Питома вага відтоку %															
Залишки на кінець року															

Для характеристики рівномірності розподілу грошових потоків (X_i) розраховують коефіцієнт рівномірності ($K_{\text{рівн}}$), який характеризує відносну величину середньоквадратичного відхилення значень показника від їх середньоарифметичного значення.

$$K_{\text{рівн}} = 1 - \frac{\sigma}{X_{\text{cp}}}, \quad (1)$$

де

$$\sigma = \frac{\sqrt{\sum (X_i - X_{\text{cp}})^2}}{n} \quad (2)$$

Можна для негайності будувати стовпчикові діаграми по позитивним і негативним потокам грошових коштів по кварталам.

Прямий метод аналізу має істотний недолік, він не дозволяє проаналізувати вплив різних чинників на зміну залишку грошових коштів у взаємозв'язку із зміною показників, що формують фінансові результати діяльності підприємства.

З цієї метою використовується непрямий метод. Форма звіту про рух грошових коштів передбачає використання саме непрямого методу про рух засобів в результаті операційної діяльності.

В операційній діяльності початковим елементом чистого грошового потоку є чистий прибуток звітного періоду.

Розрахувати чистий грошовий потік (ЧДП) операційної діяльності можна так:

$\text{ЧДП}_{\text{опер}} = \text{чистий прибуток} + \text{сума амортизації основних засобів} + \text{сума амортизації нематеріальних активів} +/\text{-- абсолютна зміна суми дебіторської заборгованості} +/\text{-- зміна виробничих запасів} +/\text{-- зміна кредиторської заборгованості} +/\text{-- зміна резервного або інших страхових фондів}.$

$\text{ЧДП}_{\text{інвестиц}} = \text{сума реалізації основних засобів} + \text{сума реалізації нематеріальних активів} + \text{сума реалізації довгострокових фінансових інвестицій} + \text{сума повторної реалізації раніше викуплених власних акцій} + \text{сума дивідендів, отриманих підприємством по довгостроковим фінансовим інвестиціям} - \text{вартість придбаних основних засобів} - \text{вартість придбаних нематеріальних активів} - \text{приріст незавершеного будівництва} - \text{вартість придбаних довгострокових фінансових інвестицій} - \text{вартість викуплених власних акцій підприємства}.$

$\text{ЧДП}_{\text{фін}} = \text{додаткове залучення акцій або пайового капіталу} + \text{залучення капіталу за рахунок довгострокових кредитів} + \text{залучений капітал по короткостроковим кредитам} + \text{спонсорська допомога} - \text{сума погашення довгострокового кредиту} - \text{сума погашення короткострокового кредиту} - \text{сума сплачених дивідендів власникам акціонерного капіталу}.$

Чистий грошовий потік по всім видам діяльності визначається як сума чистих грошових потоків всіх видів діяльності.

Коефіцієнтний аналіз є невід'ємною частиною аналізу грошових потоків. Важливим моментом в

коефіцієнтному методі аналізу є вивчення динаміки різних коефіцієнтів. Це дозволяє відстежити позитивні і негативні тенденції в частині управління грошовими потоками.

Одним з найважливіших коефіцієнтів є коефіцієнт достатності чистого грошового потоку ($K_{\text{достат}}$):

$K_{\text{достат}} = \text{ЧДП за аналізований період} / (\text{виплати по довгостроковим і короткостроковим кредитам} + \text{приріст залишків матеріальних оборотних активів} + \text{дивіденди, що виплатили власникам організації}).$

Коефіцієнт ефективності грошового потоку ($K_{\text{ефект}}$):

$K_{\text{ефект}} = \text{ЧДП за аналізований період} / \text{відтік грошових коштів за аналізований період}.$

Коефіцієнт реінвестування грошового потоку ($K_{\text{реінвест}}$):

$K_{\text{реінвест}} = (\text{ЧДП за аналізований період} - \text{дивіденди, що виплатили власникам}) / \text{приріст необоротних активів, пов'язаний з проведенням організацією витрат}.$

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку ($K_{\text{ліквід}}$):

$K_{\text{ліквід}} = (\text{ЧДП за аналізований період} - \text{приріст залишків грошових коштів за аналізований період}) / \text{відтік грошових коштів за аналізований період}.$

Оцінка ефективності використання грошових коштів може здійснюватися за допомогою різних показників рентабельності. При аналізі грошових потоків можуть бути використані економіко-математичні методи. Так, для встановлення рівня синхронності (збалансованості грошового потоку) використовують коефіцієнт кореляції позитивного і негативного грошового потоку. Чим ближче значення коефіцієнта кореляції грошового потоку до 1, тим менше різниця коливань між значеннями позитивного і негативного грошового потоку і, отже, менший ризик виникнення ситуації неплатоспроможності з одного боку і надмірності грошової маси – з другого.

По ходу прямування грошових потоків можна судити про якість управління підприємством. Цю залежність покажемо за допомогою схеми, зображеної на рис. 2. [21].

На думку фахівців, якість управління підприємством можна охарактеризувати як гарне в тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чисте прямування коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення в результаті інвестиційної і фінансової діяльності – негативне. Це означає, що в результаті операційної діяльності, зокрема від реалізації продукції, підприємство одержує достатньо коштів, щоб мати можливість інвестувати ці кошти, а також виплачувати відсотки за притягнутими кредитами. Причому підприємству для здійснення інвестицій достатньо тільки власних коштів. Якщо при цьому чисте прямування коштів у результаті усіх видів діяльності підприємства за рік також має позитивне значення, то можна говорити про те, що правління підприємства цілком справляється зі своїми функціями.

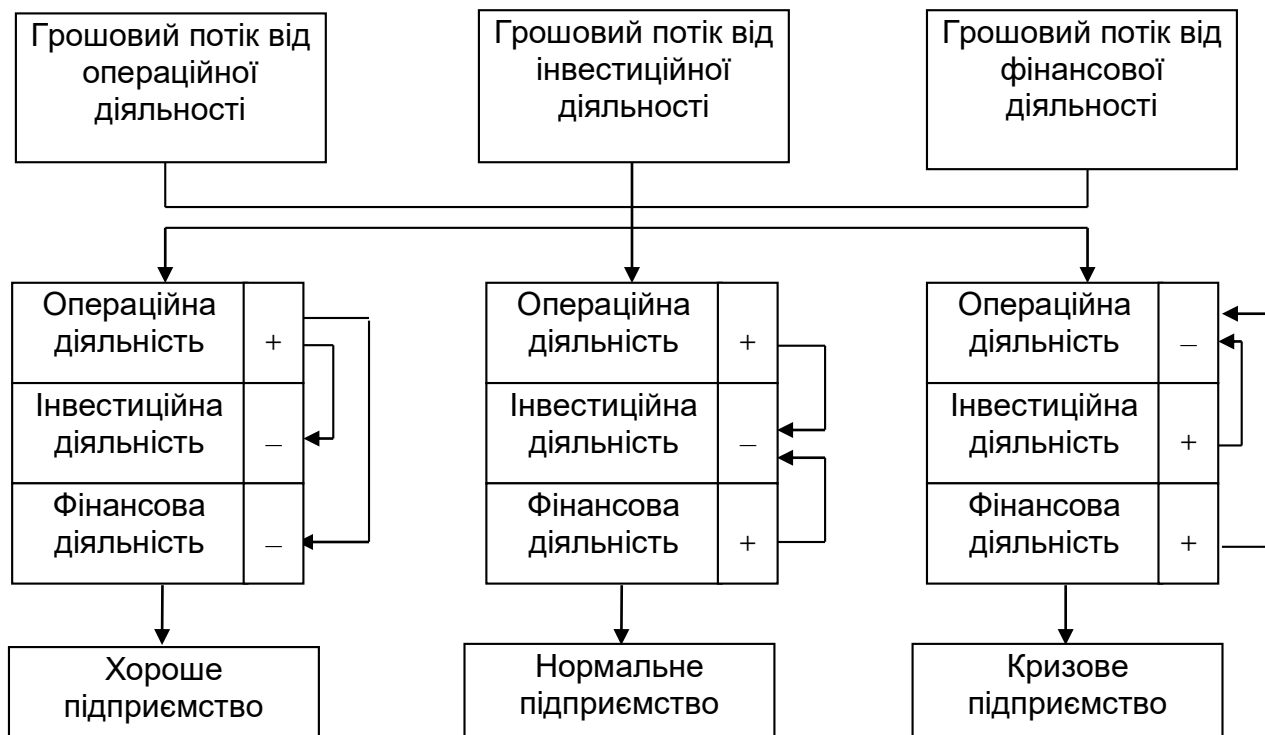


Рисунок 2 - Залежність стану підприємства від структури грошових потоків

У випадку, якщо прямування коштів у результаті операційної і фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті інвестиційної – негативне, говорять про нормальну якість управління підприємством. Суть такої структури грошових потоків зводиться до наступного: підприємство спрямовує кошти, отримані від операційної діяльності, а також кошти, отримані як кредити і додаткові вкладення власників (фінансова діяльність), на придбання необоротних активів (відновлення основних коштів, вкладення капіталу в нематеріальні активи, здійснення довгострокових інвестицій). У цій ситуації також бажано позитивне значення за статтею "Чисте прямування коштів за звітний період" (ряд. 400 форми 3).

Слід зазначити, що фінансування витрат інвестиційної діяльності за рахунок надходження від фінансової діяльності не завжди є негативним результатом. Залучення інвестицій для розвитку підприємства в даний час – явище, яке часто зустрічається.

Більш того, негативне значення (за статтею "Чисте прямування коштів від інвестиційної діяльності") і позитивне (за статтею "Чисте прямування коштів від фінансової діяльності") може також означати, що підприємство під невеликий відсоток одержало кредит і інвестувало отримані кошти на більш вигідних умовах. Іншими словами, як перша ситуація, так і друга прийнятна при оцінці якості управління підприємством.

Насторожуючою є ситуація, при якій прямування коштів у результаті інвестиційної і фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті операційної – негативне. У цьому випадку стан

підприємства можна охарактеризувати як кризовий, якість управління в такій ситуації не витримує ніякої критики.

Сенс такої структури капіталу зводиться до наступного: підприємство фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної і фінансової діяльності, тобто за рахунок притягнутих кредитів, додаткової емісії акцій і т.п. Така структура прямування коштів прийнятна тільки для знову створених підприємств, що ще не почали працювати на повну потужність і перебувають у початковій стадії розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок, що якість управління підприємством буде знаходитися на достатньому рівні лише в тому випадку, якщо буде мати позитивне значення прямування коштів у результаті операційної діяльності.

Іншими словами, підприємство буде своєчасно одержувати оплату за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги від покупців і замовників. Крім того, витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) будуть менше отриманих прибутків, тобто підприємство буде мати прибуток.

Список літератури:

1. *Економічний аналіз*. Підручник / За ред. проф. Меховича С.А., проф. Тимофєєва В.М., доц. Погорелова І.М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2009. – 752 с.
2. *Економічний аналіз*. Навчальний посібник. Ч. 1 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2003 - 208 с.
3. *Економічний аналіз*. Навчальний посібник. Ч. 2 / Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004 - 232 с.

4. *Економічний аналіз*. Навчальний посібник. Ч. 3 /Г.Ф. Азаренков, З.Ф. Петраєва, Г.Г. Хмеленко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005 - 243 с.
5. *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.
6. *Економічний аналіз*. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" /За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця - Житимир: ПП „Рута”, 2003. - 680 с.
7. Лахтіонова Л.А. *Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання*: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. - 287 с.
8. Мних Є.В. *Економічний аналіз*: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
9. Савицька Г.В. *Економічний аналіз діяльності підприємства*: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр.. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.
10. Цал-Цалко Ю.С. *Фінансова звітність підприємства та її аналіз*: Навчальний посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. - 360 с.

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. *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 1 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petrjaeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2003 - 208 s.
3. *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 2 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petrjaeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2004 - 232 s.
4. *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik. Ch. 3 /G.F. Azarenkov, Z.F. Petrjaeva, G.G. Hmelenko. – Harkiv: Vid. HNEU, 2005 - 243 s.
5. *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik /M.A. Boljuh, V.Z. Burchevskij, M.I. Gorbatok; za red. Akad. NANU, prof. M.G. Chumachenka. - K.: KNEU, 2001. - 540 s.
6. *Ekonomichnij analiz*. Navchal'nij posibnik dlja studentiv vishhij navchal'nih zakladiv special'nosti 7.050106 "Oblik i audit" /Za red. prof. F.F. Butincja - Zhitimir: PP „Ruta”, 2003. - 680 s.
7. Lahtionova L.A. *Finansovij analiz sub'ektiv gospodarjuvannja*: Monografija. – K.: KNEU, 2001. - 287 s.
8. Mnih Є.V. *Ekonomichnij analiz*: Pidruchnik. – K.: Centr navchal'noi literaturi, 2003. – 412 s.
9. Savic'ka G.V. *Ekonomichnij analiz dijal'nosti pidpriemstva*: Navch. posib. – 3-te vid., vipr.. i dop. – K.: Znannja, 2007. – 668s.
10. Cal-Calko Ju.S. *Finansova zvitnist' pidpriemstva ta її analiz*: Navchal'nij posibnik. – 2-e vid., pererob. i dop. – K.: CUL, 2002. - 360 s.

Надійшла (received) 15.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлов Ігор Миколайович (Погорелов Игорь Николаевич, Pohorelov Igor) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку, тел : (057) 707-62-74, e-mail: afpa62@gmail.com

УДК 331

В.І. ВЕРБИЦЬКА**ДО ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ**

У статті узагальнено призначення заробітної плати та встановлено існування суперечності між інтересами власників засобів виробництва та його робітниками стосовно рівня оплати праці. Наголошено, що низька заробітна плата спричиняє існування негативних проявів у соціально-економічному середовищі, та розкрито перелік таких негативних проявів. Встановлено, що міра споживання завжди відстає від міри праці. Окреслено нормативно-законодавчу базу оплати праці та з'ясовані функціональні аспекти заробітної плати в сучасних умовах. Виявлено, що до традиційних функцій заробітної плати слід додати інформаційну та політичну. Відзначено, що підвищення продуктивності праці - завдання не найманого працівника, а роботодавця, що підтверджується порівнянням факторів, впливаючих на продуктивність праці та заробітну плату. Встановлено чинники, які впливають на заробітну плату. Доведено, що зростання кількості і якості праці, а значить, і відповідного зростання заробітної плати і продуктивності праці, можуть відбуватися тільки до певної межі, в той самий час як можливості зростання продуктивності праці за рахунок науково-технічного і технологічного прогресу практично безмежні. Обґрунтовано необхідність підвищення заробітної плати в країні. Запропоновано низку заходів, сприяючих вирішенню проблеми підвищення заробітної плати в Україні.

Ключові слова: заробітна плата, працівник, власник, споживання, робоча сила, виробництво, продуктивність праці, зарплатоємна економіка.

В.И. ВЕРБИЦКАЯ**К ПРОБЛЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УКРАИНЕ**

В статье обобщено назначение заработной платы и установлено существование противоречия между интересами владельцев средств производства и его рабочими по уровню оплаты труда. Отмечено, что низкая заработная плата приводит к появлению негативных проявлений в социально-экономической среде, и раскрыт их перечень. Установлено, что степень потребления всегда отстает от уровня труда. Очерчена нормативно-законодательная база оплаты труда и выяснены функциональные аспекты заработной платы в современных условиях. Вывявлено, что к традиционным функциям заработной платы следует добавить информационную и политическую. Отмечено, что повышение производительности труда - задача не наемного работника, а работодателя, что подтверждается сравнением факторов, влияющих на производительность труда и заработную плату. Установлены факторы, влияющие на заработную плату. Доказано, что рост количества и качества труда, а значит, и соответствующего роста заработной платы и производительности труда, могут происходить только до определенного предела, в то же время как возможности роста производительности труда за счет научно-технического и технологического прогресса практически безграничны. Обоснована необходимость повышения заработной платы в стране. Предложен ряд мер, способствующих решению проблемы повышения заработной платы в Украине.

Ключевые слова: заработная плата, работник, владелец, потребление, рабочая сила, производство, производительность труда, зарплатоёмкая экономика.

V. VERBYTSKA**TO THE PROBLEM OF IMPROVING WAGES IN UKRAINE**

The article generalizes the purpose of wages and establishes the existence of a contradiction between the interests of owners of means of production and its workers in terms of wages. It is noted that low wages lead to the appearance of negative manifestations in the social and economic environment, and their list is disclosed. It is established that the degree of consumption always lags behind the level of labor. The normative and legislative framework for labor remuneration is outlined and functional aspects of wages in modern conditions are clarified. It was revealed that information and political information should be added to the traditional functions of wages. It is noted that increasing the productivity of labor is not the task of the employee, but of the employer, which is confirmed by a comparison of factors affecting labor productivity and wages. Factors affecting wages have been identified. It has been proved that the growth in the quantity and quality of labor, and hence in the corresponding growth in wages and labor productivity, can occur only up to a certain limit, while at the same time the possibilities for increasing labor productivity due to scientific, technological and technological progress are practically unlimited. The necessity of increasing wages in the country is justified. A number of measures are suggested that contribute to solving the problem of wage increase in Ukraine.

Keywords: wages, worker, owner, consumption, labor, production, labor productivity, salary-intensive economy.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що заробітна плата, тобто плата робітнику за виконану їм роботу, необхідна працівнику для:

- відновлення їм своїх життєвих сил;
- утримання і розвитку сім'ї;
- сплати податків;
- компенсації інфляційних втрат;
- накопичення коштів, необхідних для комфортного життя після виходу на пенсію;
- задоволення інших матеріальних і духовних потреб.

В цілому заробітна плата повинна бути такою, щоб працівник не був бідним або неспроможним задовольнити свої необхідні потреби. Висловлюючи виробничі відносини між працівниками, заробітна плата є мірою їх праці і мірою споживання одночасно. Як міра праці вона визначає кількість і

якість праці, дійсно необхідної від працівника власнику, а як міра споживання - вона уособлює можливості працівника задовольняти свої матеріальні і духовні потреби.

Між цими розглянутими сторонами заробітної плати завжди існують суперечності, що відображають інтереси власника і його найманого працівника, розділених їх ставленням до засобів виробництва. Тому в найбільш загальному вигляді проблему підвищення заробітної плати слід розглядати як проблему гармонізації її проявів у вигляді міри праці і міри споживання. Оптимальною, на погляд автора, можна вважати таку гармонізацію, при якій в підвищенні заробітної плати були б зацікавлені обидві сторони. Тим більше, що працівник, що отримує більшу зарплатню, також більше здатен витратити на інші товари та послуги,

стимулюючи тим самим розвиток виробництва та економічне зростання країни в цілому. [1]

Необхідність підвищення заробітної плати в Україні обумовлена, перш за все, тим, що через низьку в цілому оплату праці в суспільстві можуть виникати соціальні напруги і протиріччя, які розрядити іншим шляхом представляється досить складним. Низьку заробітну плату автор розглядає в якості одного з факторів, що негативно впливають на стан економіки, який, в свою чергу, може проявлятися в:

- неефективному використанні наявних матеріально-технічних ресурсів та робочої сили;
- професійній деградації кадрів;
- зниженні купівельного попиту;
- гальмуванні інноваційного та інвестиційного розвитку виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми заробітної плати та її підвищення розглядаються в роботах багатьох російських і українських учених, в тому числі таких як Яковлев Р. А. [2], Єгоршин А. П. [3], Колот А. М. [4], Богиня Д. П. [5] та інших.

Відаючи належне значному внеску даних та інших вчених у вирішення низки досліджуваних відносно оплати праці проблем, слід відмітити, що ряд питань до теперішнього часу залишається невирішеним або носить дискусійний характер. Зокрема, це стосується обґрунтування необхідного рівня заробітної плати для переходу до зарплатоємної економіки, що є в умовах сучасності важливим і актуальним.

Мета статті. Мета статті полягає в тому, щоб дати теоретичне обґрунтування необхідності підвищення заробітної плати, яке в силу своєї природи обов'язково повинно відбуватися в сформованих зараз соціально-економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з головних соціально-економічних викликів та стримуючих факторів, що постали сьогодні перед Україною та потребують оперативного вирішення для виходу на траєкторію динамічного та сталого розвитку, є надзвичайно низький рівень доходів та низька купівельна спроможність населення.

Не в останню чергу вищевикладене пов'язано з все ще низьким, незважаючи на всі намагання уряду, рівнем заробітної плати в країні. Слід зауважити, що ним здійснювались та продовжують здійснюватись ряд організаційно-економічних заходів, що сприяють підвищенню заробітної плати, і протягом останніх років спостерігаємо поступове підвищення мінімальної заробітної плати. З початку 2017 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 р № 1774-VIII (далі - Закон № 1774) [6]. Він вніс ряд змін в КЗпП України (КЗпП) і в Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р № 108/95 (далі - Закон № 108), які стосуються мінімальної заробітної плати і систем оплати праці [7,8]. Так, з 1.01.2017 р. її розмір піднявся майже вдвічі і склав 3200 грн., а з 01.01.2018 р. її підвищено вже до 3723

грн. на місяць (при мінімальній погодинній оплаті 22, 41 грн.).

Отже, підвищення заробітної плати - це парадигма не тільки для України, але і для інших країн. Хвилювання в Іспанії, Італії, Португалії, Греції та інших країнах Європи, викликані зниженням заробітної плати та інших соціальних стандартів, говорять про те, що на Заході соціально-економічні реформи проводяться також з порушенням принципу «не нашкодь» і є свідченням дисбалансу між згаданими вище заходами праці і споживання. Причому характерним є те, що міра споживання завжди відстає від міри праці. Адже проста зміна кількості отриманих паперових грошових засобів без урахування комплексного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища України, на жаль призводить до дещо інших, ніж очікувались, наслідків.

У науковій літературі існує безліч думок експертів, політологів та громадських діячів щодо позитивних та негативних наслідків впровадження Закону [8]. Але, за даними опитування у минулому році українці, незважаючи на отриману ними більшу заробітну платню, так і не відчували підвищення рівня свого життя, і частка таких невдоволених склала 75 % від кількості опитаних. Не в останню чергу такі сумні відчуття склалися в населення внаслідок того, що підвищення мінімальної заробітної плати стало насамперед фактором, що підштовхнув, а подекуди й спричинив інфляційні процеси, і все повернулося до того ж рівня вдовolenості, що був раніше. Це сталося якраз через те, що нав'язане урядом підвищення соціальних стандартів не співпало із зростанням продуктивності праці. Тому багато вчених впевнені, що рівень доходів населення слід піднімати не за рахунок підвищення заробітної плати, а спочатку за рахунок економічного зростання, що вже потім повинен привести до підвищення заробітної плати.

Розглядаючи аспекти та проблему підвищення заробітної плати, не можна не відзначити деякі її функціональні аспекти. До вже добре відомих функцій заробітної плати (відтворювальної, стимулюючої та соціальної) можна також додати політичну та інформаційну. При розгляді інформаційного аспекту заробітна плата може являти собою своєрідний ринковий індикатор, що здатен сигналізувати про фінансовий стан організації або про економічні можливості підприємства, а також про економічний потенціал і можливості суспільства в цілому. Також величина заробітної плати служить якісною оцінкою ресурсів працівника підприємства (існуючих в нього на даний момент або потенційних) і може засвідчувати їх соціально-економічний статус. Відтворювальна функція заробітної плати пов'язана з можливістю відтворення робочої сили на певному соціальному і нормальному рівні господарювання, що означає здатність заробітної плати бути достатньою для того, щоб відтворити розумові, фізичні або інші витрати, які мають місце в процесі трудової діяльності працівника підприємства [9]. Статусна функція заробітної плати - це

відповідність того статусу, який визначається розміром заробітної плати до посади працівника. Трудовий статус працівника є визначенням його становища його відношенню до інших службовців і робітників підприємства як по горизонтальним, так і по вертикальним кар'єрним сходинкам. Стимулююча функція виплати має найважливіше значення для керівництва підприємства, оскільки заробітна плата повинна спонукати трудящих до високої продуктивності праці і максимальної віддачі від результатів виробничого процесу. Від того, якою мірою реалізується стимулююча функція заробітної плати, залежить ефективність роботи всього підприємства. Регулююча функція зарплати проявляється в тому, що вона регулює попит і пропозицію робочої сили, впливає цим на ступінь зайнятості людини і на його формування по відділах підприємства. За допомогою регулюючої функції може відбуватися встановлення рівноваги інтересів службовців і роботодавця. Таким чином, оплата праці - це головний стимул, який може підвищити продуктивність праці працівника, а також якість виконуваних ним робіт. [4]

Суспільство, як правило, завжди стоїть перед якимось вибором в економіці, і не тільки. Але буває, що вибір визначає життя поколінь на роки і десятиліття. На погляд автора, зараз Україна стоїть саме перед таким вибором - бути чи не бути її економіці зарплатоємною. Так, за даними статистики, частка заробітної плати в собівартості української продукції становила: в 2009 році - 7%, у 2010 році - 6,5%, в 2011 р - 6%, у 2017 році - 4, 7% тоді як в країнах Західної Європи вона сягає 45%.

Чи не краще йде справа і з іншими «зарплатними» показниками. Так, наприклад, у 2011 р. середньомісячна зарплата в Україні становить 2633 гривні (329 доларів або 263 євро), у 2017 році - тільки 4362 грн (175 доларів). Тобто підвищення мінімальної заробітної плати не дало очікуваного результату, тому що курс долара піднімався за останні роки набагато скоріше, ніж зростали зарплати, у країнах Єврозони вона була значно вищою. Зокрема, в Польщі вона становила 1360 доларів США, в Чехії - 1450 доларів, у Франції - 2500 євро, в Нідерландах - 3007 євро, у Великобританії - 3118 євро. Тобто, в порівнянні з цими країнами заробітна плата вітчизняного працівника не просто низька. Вона неприпустимо низька, а сам він ніколи не погодиться з тим, що витрачає фізичних і нервових сил менше, ніж його колеги в Польщі в 4,1 рази, в Чехії - в 4,4 рази, у Франції - в 9,5 рази, в Нідерландах - в 11,4 рази, у Великобританії - в 11,8 рази.

З такою низькою заробітною платою перехід до зарплатоємної економіки неможливий, тим більше, що в наявності стійка тенденція до погіршення цієї соціально важливої її характеристики. Безумовно, тут свою роль відіграє низька ступінь переробки використовуваних у виробництві сировини і інших матеріальних ресурсів на підприємствах України. Поглиблення переробки дозволить збільшити додану вартість і, відповідно, частку заробітної плати у

витратах операційної діяльності. Однак головна причина настільки небажаної стійкості в тому, що Україна за роки своєї незалежності так і не стала на шлях перетворення своєї економіки в зарплатоємну.

Звичайно, питання такого перетворення разовим заходом не вирішити, як і не вирішити його тими маленькими кроками, які робляться зараз. Але, наприклад, за п'ятирічку, за 5 істотних підвищень заробітної плати домогтися цього, за поглядом автора, цілком реально. Причому, не вступаючи в гострі суперечності з необхідністю паралельного підвищення продуктивності праці.

Відзначимо, до речі, що в даній ситуації підвищення продуктивності праці - це не стільки завдання найманого працівника, тобто того, кому важливіша міра споживання, скільки завдання роботодавця, тобто того, кому важливішою є міра праці. Адже, згідно з оцінками фахівців [10], від працівника продуктивність праці залежить тільки на 5%, а від роботодавця - на 95%. І саме роботодавець зобов'язаний забезпечувати ефективну організацію виробництва в цілому, впровадження сучасних технологій, навчання та підвищення кваліфікації робітничих кадрів, здійснення інших заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці.

Це ж підтверджується і порівнянням факторів, що впливають на продуктивність праці та заробітну плату. Зокрема, до чинників, що впливають на заробітну плату, відносяться зміни кількості і якості праці працівника. А до чинників, які впливають на показники продуктивності праці, відносяться не тільки зміни кількості і якості праці, а й зміни, пов'язані з використанням новітніх досягнень науки, техніки і технології, із застосуванням нових прогресивних матеріалів, зі зміною структури виконуваних робіт (послуг, що надаються, створюваної продукції), а також зі зміною всього іншого, що діє незалежно від волі і бажання даного конкретного найманого працівника.

При цьому, якщо зростання кількості і якості праці, а значить, і відповідного зростання заробітної плати і продуктивності праці, можуть відбуватися тільки до певної межі, то можливості зростання продуктивності праці за рахунок науково-технічного і технологічного прогресу практично безмежні. Але ж водночас реалізація цих можливостей цілком залежить від роботодавця-власника. Тому посилення останнього на те, що зростанню заробітної плати заважає відставання в рості продуктивності праці, не зовсім коректні. Ними просто прикривають небажання ставати на інтенсивний шлях розвитку, що в більшості випадків вимагає довгострокових фінансових інвестицій, які власник зовсім не має бажання здійснювати та витрачати свої грошові засоби.

У ситуації, коли показники мінімальної заробітної плати і прожиткового рівня за своїми значеннями стали майже вдвічі розрізнятися, подальше завдання полягає в тому, щоб зробити різними темпи їх подальшого щорічного приросту. Це буде цілком доступним для економіки країни підвищення «зарплатних» показників, якщо

врахувати, що за останні два роки середня заробітна плата збільшилася на 60%, і що мова йде не про реальну, а про номінальну їх величину. Зрозуміло, що питання про співвідношення номінальної та реальної заробітної плати також зберігає свою актуальність.

Особливе місце у вирішенні досліджуваної проблеми відводиться боротьбі з тіньовими виплатами, маючи на увазі виплати заробітної плати в «конвертах». Такі виплати свідчать про зневажливе ставлення роботодавців до вимог трудового законодавства та про деформації соціально-трудова відносин в колективі. Крім того, при тіньових виплатах грубо порушуються права працівників, змушених на першу вимогу власника працювати неповний робочий день, йти в неоплачувані відпустки, працювати без оформлення необхідних записів у трудовій книжці.

Автор вважає, що буде правильним, якщо досліджувана проблема буде вирішуватися в рамках реформи оплати праці в цілому, добре підготовленої концептуально, технологічно, інформаційно, кадрово і фінансово.

Висновок. Викладене вище дозволяє зробити висновки про те, що якнайшвидшому вирішенню проблеми підвищення заробітної плати сприятимуть:

- необхідний прояв політичної волі у вищого керівництва;
- вагомі інвестиції в забезпечення постійного зростання продуктивності праці;
- відмова від вирішення соціальних проблем за рахунок найменш забезпечених верств населення;
- розуміння того, що найбільша цінність держави - це працююча людина;
- високоефективний законодавчий захист заробітної плати та її рівня як основного соціального стандарту;
- реальний перехід до економіки, в якій частка витрат на оплату праці в загальній величині витрат на виготовлення продукції відповідає європейському рівню.

Список літератури

1. Вербицька В. І. Економічна сутність заробітної плати як ціни товару на ринку праці / Вербицька В. І., Бредіхін В. М., Горелов Д. О. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2009.- № 3. - С. 5-11.
2. Яковлев Р. А. Оплата труда в организации / Яковлев Р. А. - Москва: МЦФЭР, 2013. - 448 с.

3. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности : [учеб. пособ.] / Егоршин А. П. - Нижний Новгород : Нимб, 2013. - 320 с.
4. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. - Київ : КНЕУ, 2009. - 711 с.
5. Богиня Д. П. Активизация человеческого фактора и эффективность труда / Богиня Д. П. - Київ : Наукова думка, 1990. - 159 с.
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон від 06.12.2016р № 1774-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>.
7. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] : Закон від 10.12.1971 р. № 322-VIII, із змінами і доповненнями. - Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
9. Ревенко А. Заробітна плата в операційних витратах підприємств / А. Ревенко // Україна : аспекти праці. - 2013. - № 7. - С. 7-15.
10. Савина Т. Достойная оплата труда - ключевой критерий социально ответственного бизнеса / Т. Савина // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 10 (186). - С. 269-277.

References (transliterated)

1. Verbits'ka V. I. *Verbyts'ka V. I. Ekonomichna sutnist' zarobitnoyi platy yak tsiny tovaru na rynku pratsi* / Verbits'ka V. I., Bredikhin V. M., Horyelov D. O. // *Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashinobudivnoyi haluzi*. - 2009.- no 3. - pp. 5-11.
2. Yakovlev R. A. *Oplata pratsi v orhanizatsiyi* / Yakovlyev R. A. - Moscow : MTSFER, 2013. - 448 p.
3. Ehorshin A. P. *Motyvatsiya trudovoyi diyal'nosti* : [navch. posib.] / Ehorshyn A. P. - Nizhniy Novhorod : Nimb, 2013. - 320 p.
4. Kolot A. M. *Ekonomika pratsi ta sotsial'no-trudovi vidnosyny* / [A. M. Kolot, O. A. Hrishnova, O. O. Herasymenko ta in.]; za nauk. red .. A. M. Kolota. - Kyiv : KNEU, 2009. - 711 p.
5. Bohynia D. P. *Aktyvizatsiya lyuds'koho faktora i efektyvnist' pratsi* / Bohynia D. P. - Kyiv : Naukova dumka, 1990. - 159 p.
6. Pro vnesennya zmin do deyakikh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny : Zakon vid 06.12.2016r no 1774-VIII [Elektronnyy resurs] / Verkhovna Rada Ukrayiny. - Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1774-19>.
7. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrayiny [Elektronnyy resurs] : Zakon vid 10.12.1971 r. no 322-VIII, iz zminamy i dopovnennyamy. - Rezhym dostupu : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
8. Pro oplatu pratsi : Zakon Ukrayiny vid 24.03.1995 r. no 108/95-VR [Elektronnyy resurs] / Verkhovna Rada Ukrayiny. - Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
9. Revenko A. *Zarobitna plata v operatsiynnykh vytratakh pidpryyemstv* / A. Revenko // *Ukrayina: aspekty pratsi*. - 2013. - no 7. - pp. 7-15.
10. Savina T. *Hidna oplata pratsi - klyuchovyy kryteriy sotsial'no vidpovidal'noho biznesu* / T. Sanina // *Aktual'ni problemy ekonomiky*. - 2016. - no 10 (186). - pp. 269-277.

Надійшла (received) 15.03.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Вербицька Вікторія Іванівна (Вербицкая Виктория Ивановна, Verbytska Viktoriya) – кандидат економічних наук, Харківський національний автомобільно - дорожній університет, доцент кафедри управління та адміністрування; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7103-6738>; e mail: verbytska67@ukr.net

УДК 378

С.М. ПОГОРЕЛОВ**МЕТОДИКА ОЦІНКИ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРІВ**

Використання робочого часу менеджерів відображає стан організації не тільки їх праці, а й виробництва, і управління. Тому показники, що характеризують ступінь раціональності використання робочого часу, можна розглядати як результатні, специфічні. Разом з тим для аналізу стану організації праці важливе значення має кількісна оцінка її по кожному елементу. З цією метою використовується система аналітичних показників. Більшість цих показників – загальні і для робітників, і для менеджерів.

Ключові слова: управління, система, ефективність, контроль, стратегія, праця, методика, організація, менеджер.

С.Н. ПОГОРЕЛОВ**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ**

Использование рабочего времени менеджеров отражает состояние организации не только их труда, но и производства и управления. Поэтому показатели, характеризующие степень рациональности использования рабочего времени, можно рассматривать как результатные, специфические. Вместе с тем для анализа состояния организации труда важное значение имеет количественная оценка ее по каждому элементу. С этой целью используется система аналитических показателей. Большинство этих показателей – общие и для рабочих, и для менеджеров.

Ключевые слова: управление, система, эффективность, контроль, стратегия, труд, методика, организация, менеджер.

S.M. POGORELOV**METHODOLOGY FOR ASSESSING THE LEVEL OF ORGANIZATION OF LABOR MANAGERS**

The use of working time managers reflects the state of the organization not only their work, but also production, and management. Therefore, indicators characterizing the degree of rational use of working time, can be considered as resultant, specific. However, for the analysis of the status of the organization of labor is important quantitative assessment of each element. For this purpose, a system of analytical indicators is used. Most of these indicators are common to both workers and managers. Project materials related to the organization of labor managers are included as an independent section in the project "Scientific Labor Organization and Production Management". In determining the list of these materials should be guided by the recommendations on the scientific organization of work, which are taken into account in the design.

Keywords: management, system, efficiency, control, strategy, labor, methodology, organization, manager.

До числа показників, специфічних для менеджерів або відрізняються за методами їх розрахунку від аналітичних показників для робітників, відносяться: коефіцієнт раціональності поділу праці та кооперації; коефіцієнт раціональності застосовуваних методів праці; коефіцієнт стану нормування праці менеджерів; коефіцієнт рівня розвитку бригадних норм організації праці; коефіцієнт творчої активності працівників. Кожен з цих показників в принципі визначається з наявності відповідних регламентів (затверджених систем, методів, норм і нормативів), з урахуванням якості цих регламентів і ступеня їх дотримання.

Коефіцієнт раціональності поділу праці і кооперації менеджерів (Кр.к.) Для оцінки ступеня раціональності існуючої системи розподілу і кооперації праці слід, по-перше, встановити, якою мірою ця система зафіксована і регламентована відповідними документами (посадовими інструкціями і положеннями), по-друге, оцінити якість цих документів і, по-третє, перевірити, наскільки вони дотримуються в практиці. Виходячи з цього коефіцієнт (Кр.к.) може бути розрахований за такою формулою:

$$K_{p.k.} = C / C_0 \cdot K_d (1 - \Phi_n)$$

де C_0 – число менеджерів, які мають затверджені посадові інструкції (або посадові положення); C_0 – загальна кількість менеджерів підприємства або його підрозділу; K_d – коефіцієнт якості посадових інструкцій (положень), що оцінюється за ступенем повноти, чіткості і конкретності, що регламентуються їм посадових обов'язків, відповідальності і прав працівників, а також виходячи з вимог, передбачених типовими посадовими інструкціями (положеннями).

Цей коефіцієнт розраховується наступним чином:

$$K_d = 1 - P_n$$

де P_n – сумарна питома вага пунктів і параграфів посадових інструкцій (положень), які не відповідають зазначеним вимогам;

Φ_n – питома вага невластивих працівників функцій в фонді робочого часу, який встановлюється шляхом фотографії або самофотографії (самонаблюдений) робочого часу. До невластивим відносяться ті функції, які не передбачені кваліфікаційного довідника.

коефіцієнт раціональності застосовуваних методів праці (Кмт). Ступінь прогресивності процесів праці менеджерів може оцінюватися в залежності від забезпеченості працівників затвердженими процедурами, що фіксують зміст, послідовність, методи і засоби виконання, трудових операцій, від якості цих процедур і від стану їх впровадження, тобто наявності відхилень від них. Виходячи з цього коефіцієнт (Кмт) розраховується за формулою.

$$K_{m.} = \frac{C_n}{C} \times K_n \times \frac{P_n}{P_r}$$

де C_n – число менеджерів, на яких поширюються, розроблені і затверджені процедури, C_p – коефіцієнт якості процедур, оцінюваний по мірі прогресивності передбачених ними методів і засобів виконання робіт з урахуванням типових функціонально процедурних довідників, а також передового досвіду підприємства розраховується наступним чином:

$$K_n = 1 - P_n$$

де P_n – сумарна питома вага робіт (операцій) в існуючих процедурах, технологія виконання яких не відповідає зазначеним вимогам;

© С.М. Погорелов, 2018

Рп - кількість робіт (операцій), фактично виконуються відповідно до затверджених процедур; Ро - загальна кількість робіт (операцій), на які поширюються розроблені і затверджені процедури.

Коефіцієнт стану нормування праці менеджерів (Кнт). При оцінці стану нормування праці менеджерів слід враховувати забезпеченість їх нормативними матеріалами кожного виду, якість цих матеріалів і ступінь їх використання. Забезпеченість нормативними матеріалами і ступінь їх використання характеризують сферу нормування, а якість нормативних матеріалів - обґрунтованість і рівень напруженості застосовуваних норм в залежності від того, є вони експериментними, статистичними або розрахунково-аналітичними. Виходячи з цього коефіцієнт (Кнт) може бути розрахований за формулою:

$$K_{\text{нт}} = \frac{C_{\text{нр}}}{C_{\text{ор}}} \cdot K_{\text{нр}} \cdot K_{\text{н1}} + \frac{C_{\text{нв}}}{C_{\text{ов}}} \cdot K_{\text{нв}} \cdot K_{\text{н2}} + \frac{C_{\text{ну}}}{C_{\text{оу}}} \cdot K_{\text{ну}} \cdot K_{\text{н3}}$$

де Сня, Снв, Сну - число менеджерів, на яких поширюються відповідно затверджені галузеві нормативи чисельності, норми часу і норми керованості; Соя, Сов, Соу - число менеджерів, на яких повинні бути розроблені і затверджені відповідно галузеві нормативи чисельності, норми часу і норми керованості; Кня, Кнв, Кну - коефіцієнти, що характеризують частку впливу нормативів чисельності норм часу і норм керованості (завантаження керівників) на загальну оцінку стану нормування праці менеджерів. З огляду на, що найбільш важливе значення для організації праці менеджерів мають норми часу, ці коефіцієнти можуть бути прийняті рівними відповідно: 0,15; 0,70; 0,15; Кн1, Кн2, Кн3 - коефіцієнти, що характеризують якість застосовуваних нормативних матеріалів (відповідно нормативів чисельності, норм часу і норм керованості). Значення цих коефіцієнтів незалежно від виду нормативних матеріалів приймаються: при розробці їх експертним методом - 0,5, статистичним методом - 0,7 і розрахунково-аналітичним методом - 1,0.

Коефіцієнт рівня розвитку бригадних форм організації праці (Кр.б). Рівень розвитку бригадної форми організації праці менеджерів може бути, визначений трьома групами показників: шириною захвату, прогресивністю і ефективністю.

Ширина охоплення (О) визначається показниками:

- фактичним охопленням менеджерів бригадним працею, тобто питомої чисельності менеджерів, які працюють в бригадах, в цій загальній чисельності (Оф);
- плановим охопленням бригадним працею (Опл);
- нормативним охопленням бригадним працею (Ом);

$$O = O_{\text{ф}} \cdot (O_{\text{ф}} / O_{\text{пл}}) \cdot (O_{\text{ф}} / O_{\text{м}})$$

Прогресивність (П) визначається показниками:

- питомою вагою менеджерів, які працюють за єдиним поряд з оплатою праці за кінцевими

результатами, в загальному, числі менеджерів, охоплених бригадним працею (П1);

- питомою вагою менеджерів в складі бригад, які працюють за технічно обґрунтованими нормами або нормованим завданням (П2);

- питомою вагою менеджерів, охоплених бригадним працею, колективний заробіток яких розподіляється за допомогою КТУ (П3);

- питомою вагою бригад менеджерів, які працюють в умовах госпрозрахунку (П4), до їх загальної кількості;

- робочі місця, яких організовані за типовими проектами і відповідають вимоги НОТ (П5);

$$P = \frac{P_{1\text{ф}} + P_{2\text{ф}} + P_{3\text{ф}} + P_{4\text{ф}} + P_{5\text{ф}}}{P_{1\text{н}} + P_{2\text{н}} + P_{3\text{н}} + P_{4\text{н}} + P_{5\text{н}}}$$

де П1ф, П2ф, ..., П5ф; П1н, П2н, ..., П5н - відповідно фактичні й нормативні значення показників.

Оцінка ефективності бригадної форми організації і стимулювання праці визначається в умовах порядку насамперед збільшення обсягу продукції (робіт) при тій же чисельності працівників або скорочення її або виконанням того ж обсягу при меншій чисельності і на основі цього значним зростанням продуктивності праці.

Ефективність використання потенційних можливостей бригадного підряду (Ен.в) для зростання продуктивності праці може визначатися з урахуванням співвідношення фактичного приросту продуктивності праці (ΔПф) і максимально можливого (ΔПмах) (з урахуванням передового досвіду та найкращих результатів):

$$E_{\text{н.в}} = \Delta P_{\text{ф}} / \Delta P_{\text{мах}}$$

Тоді комплексний показник рівня розвитку бригадних форм менеджерів може бути визначений за формулою

$$K_{\text{р.б}} = O \times P \times E_{\text{н.в}}$$

Коефіцієнт творчої активності працівників (Кта). Для оцінки творчої активності менеджерів слід виходити з наявності у них особистих творчих планів, що передбачають (як в рамках їх посадових обов'язків або планових завдань, так і в порядку особистої ініціативи) розробку і впровадження нових рішень або застосування відомих рішень на основі результатів відповідних досліджень, використання інформаційних джерел і передового досвіду. Необхідно також враховувати ступінь виконання особистих творчих планів. Виходячи з цього коефіцієнт (КТА) може бути розрахований за такою формулою:

$$K_{\text{та}} = \frac{C_{\text{ма}}}{C_{\text{от}}} \times \frac{P_{\text{т}}}{P_{\text{о}}}$$

де Ста - число працівників, що мають затверджені особисті творчі плани; Сот - загальне число працівників, які повинні мати затверджені особисті творчі плани; Рт - кількість рішень, прийнятих і реалізованих відповідно до особистих творчих планами; Ро - загальна кількість рішень, розробка і реалізація передбачених особистими творчими планами.

На основі даних вивчення існуючого рівня організації праці та аналізу витрат робочого часу розробляється план впровадження НОТ менеджерів, відповідно до якого проектується заходи щодо подальшого вдосконалення організації їх праці. Порядок розробки плану впровадження НОТ загальний і для робітників і для менеджерів. Цей план входить складовою частиною в план економічного і соціального розвитку колективу.

При розробці заходів НОТ менеджерів на діючих підприємствах, як і при проектуванні організації праці, для реконструйованих і знову споруджуваних підприємств, слід широко використовувати типові рішення. Проектні матеріали, які стосуються організації праці менеджерів, включаються у вигляді самостійного розділу до складу проекту «Наукова організація праці та управління виробництвом». При визначенні переліку зазначених матеріалів слід керуватися рекомендаціями з наукової організації праці, які враховуються при проектуванні.

Розробка проекту НОТ менеджерів і окремих заходів в цій області покладається, як правило, на відділ організації праці та заробітної плати або лабораторію з наукової організації праці. При необхідності до цієї роботи залучаються галузеві інститути, центри НОТ і інші організації як на основі госпрозрахунку, так і за договорами про творчу співпрацю. Для більш успішного проведення роботи по впровадженню наукової організації праці менеджерів на підприємствах (в об'єднаннях) слід використовувати і діючі на громадських засадах общезаводские поради НОТ, в рамках яких доцільно створення рад НОТ по службам і підрозділам, а також, творчих бригад. До роботи по впровадженню НОТ залучаються первинні організації НОТ і суспільства раціоналізаторів, і винахідників.

Показник оцінки ступеня впровадження заходів щодо НОТ (СВ.) Визначається за формулою:

$$СВ. = (Кв * Ккач) * 100$$

де Кв коефіцієнт, що характеризує впровадження заходів по НОТ; Ккач - коефіцієнт якості їх впровадження.

$$Кв = МПВ / МП$$

де МП - число планованих заходів; МПВ - число впроваджених заходів.

$$Ккач = Кохв * Ккомпл$$

де Кохв - коефіцієнт охоплення менеджерів заходами по НОТ; Ккомпл - коефіцієнт комплексності впровадження заходів по НОТ.

$$Кохв = Чом / Ч$$

де Ч - загальна чисельність менеджерів на підприємствах;

Чом - чисельність менеджерів, охоплених заходами щодо НОТ.

Розрахунок показника по підприємству, цеху (дільниці) або відділу:

$$Ккомпл = (N1Y1 + N2Y2 + ... + NnYn) / (Nmax * y)$$

де Nmax- максимальне число основних напрямків по НОТ (відповідно до статзвітності); Y - число

підрозділів прийнятих в розрахунок. N1, N2, ..., Nn - число напрямків НОТ, за якими розроблені заходи; Y1, Y2, ..., Yn - число цехів, дільниць (відділів) у групі з урахуванням напрямків НОТ, за якими розроблені заходи.

Відповідно до пропонованого показником найбільш високий ступінь впровадження заходів по НОТ може бути забезпечена за умови, коли всі розроблені заходи впроваджені, забезпечений повне охоплення менеджерів заходами по НОТ, здійснено комплексне впровадження заходів за всіма основними напрямками НОП менеджерів і найбільш повно використовуються відповідні рекомендації при їх впровадженні.

Рівень виконання плану впровадження заходів щодо НОТ (Ув.п.) може бути розрахований за формулою

$$Ув.п. = СВф / СВпл$$

де СВф - фактичний ступінь впровадження заходів по НОТ; СВпл - планова ступінь впровадження заходів по НОТ.

Розрахунки з визначення економічної ефективності заходів щодо НОТ менеджерів проводяться з метою:

- визначення економії фінансових і трудових ресурсів і обліку зміни цих показників при плануванні;
- визначення винагороди працівників за розробку і впровадження заходів щодо НОТ;
- встановлення терміну окупності витрачених коштів на проведення заходів по НОТ менеджерів.

Економія може бути, досягнута за рахунок поліпшення організації праці, більш широкого застосування оргтехніки, а також за рахунок зміни посадовий структури функціональних підрозділів підприємств.

Економічна ефективність за рахунок впровадження заходів щодо НОТ менеджерів може бути визначена за такою формулою:

$$Е = (Ев + Ед.с + Ет) - З$$

де Е - економія, отримана за рахунок впровадження заходів щодо НОТ, грн.; Ев - економія, отримана за рахунок вивільнення працівників, грн.; Ед.с - економія, отримана за рахунок зміни посадовий структури, грн.; Ет - економія, отримана за рахунок більш раціонального використання оргтехніки, канцелярських та інших матеріалів, грн.; З-сума коштів, витрачених на заходи щодо НОТ, грн.

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^n \mathcal{U}_{i, \text{еко}} \times 3П$$

де $\Sigma \mathcal{U}_{i, \text{еко}}$ - чисельність вивільнених працівників; 3П - середньорічна зарплата в розрахунок на одного працівника.

$$Ед.с. = \Phi_{е.д.} - \Phi_{з.п.}$$

де $\Phi_{е.д.}$ - річний фонд зарплати менеджерів до перегляду посадовий структури; $\Phi_{з.п.}$ - річний фонд зарплати менеджерів після перегляду посадовий структури.

$$\Sigma_m = \sum_1^n C - \sum_1^n C_1$$

де ΣC - вартість технічних засобів, канцелярських та інших матеріалів до проведення заходів по їх більш раціональному використанню; ΣC_1 - вартість технічних засобів, канцелярських та інших матеріалів після проведення заходів щодо більш раціонального їх використання.

$$3 = 3_m + 3_c + 3_i + 3_p,$$

де: 3_m - витрати на механізацію праці менеджерів, грн.; 3_c - витрати на стимулювання працівників, грн; 3_i - витрати на проведення дослідження, грн; 3_p - інші витрати, грн.

Список літератури:

1. *Нормування праці і організація робочого місця: Учебний посібник* / за ред. С.М. Погорєлова // – Харків: НТУ „ХПІ”, 2018. – 400 с.
2. Азаренкова Г.М. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: посібник / Г.М. Азаренкова.-К.: «Ліра-К», 2010
3. Веснин В.Р. *Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе.* – М.: Юристъ, 1998.
4. Грішнова О.А. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: Підручник / О.А. Грішнова. – К.: «Знання», 209-390с.
5. Грін'ова В.М., Шул'га Г.Ю. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: Навч. посіб. / В.М. Грін'ова, Г.Ю. Шул'га – К.: «Знання», 210-310с.
6. Довгань Л.Є. *Праця керівника, або практичний менеджмент.* – Київ: „ЕксОб”, 2002.
7. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: Навч. посіб. / За ред. Назарової. – К., 2010-573с.
8. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: Навч. посіб. / За ред. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. – К.: Алерта, 2010 – 734с.
9. *Економіка праці та соціально-трудові відносини*: Навч. посіб. / За ред. Акіліна О.В., Іль'їч Л.М. – К.: Центр учбової літератури, 2012 – 328с.
10. *Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності* // Уч. пос. за ред. Перерви П.Г., Погорєлова М.І., Гавриш О.М. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2004.

11. Колот А.М. *Мотивація персоналу*. Підручник. – К.: КНЕУ, 2002.

12. Мар'єнко А.В., Нагорняк П.А., Савенко Л.Г. *Количественное измерение эффективности промышленного производства.* – К.: Наук. Думка, 1971.

References(transliterated) :

1. *Normuvannya praci i organizacija robochogo miscja: Uchbovij posibnik* / za red. S.M. Pogorelova // – Harkiv: NTU „HPI”, 2018. – 400 s.
2. Azarenkova G.M. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: posibnik / G.M. Azarenkova.-K.: «Lira-K», 2010
3. Vesnin V.R. *Prakticheskij menedzhment personala: Posobie po kadrovoj rabote.* – M.: Jurist#, 1998.
4. Grishnova O.A. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: Pidruchnik / O.A. Grishnova. – K.: «Znannya», 209-390s.
5. Grin'ova V.M., Shul'ga G.Ju. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: Navch. posib. / V.M. Grin'ova, G.Ju. Shul'ga – K.: «Znannya», 210-310s.
6. Dovgan' L.E. *Pracija kerivnika, abo praktichnij menedzhment.* – Kiiv: „EksOb”, 2002.
7. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: Navch. posib. / Za red. Nazarovoї. – K., 2010-573s.
8. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: Navch. posib. / Za red. Akulov M.G., Drabanich A.V., Evas' T.V. – K.: Alerta, 2010 – 734s.
9. *Ekonomika praci ta social'no-trudovi vidnosini*: Navch. posib. / Za red. Akilina O.V., Il'ich L.M. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2012 – 328s.
10. *Ekonomika i marketing virobничo-pidpriemnic'koї dijāl'nosti* // Uch. pos. za red. Perervi P.G., Pogorelova M.I., Gavrish O.M. – Harkiv: NTU „HPI”, 2004.
11. Kolot A.M. *Motivacija personalu*. Pidruchnik. – K.: KNEU, 2002.
12. Mar'enko A.V., Nagornjah P.A., Savenko L.G. *Kolichestvennoe izmerenie jeffektivnosti promyshlennogo proizvodstva.* – K.: Nauk. Dumka, 1971.

Надійшла (received) 15.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлов Сергій Миколайович (Погорелов Сергей Николаевич, Pogorelov Sergiy Mukolaevich) – 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)

УДК 336.221

І.О. ХОРОШИЛОВА**ВПЛИВ ЗМІН В ОПОДАТКУВАННІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто вплив податкового навантаження на фінансово-економічний стан підприємства, проаналізовано динаміку рівня податкового навантаження в Україні й запропоновано рекомендації щодо його оптимізації. Податки мають великий вплив на виробничу діяльність підприємств, на їх прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, можливість формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність. Рівень цього впливу залежить від системи оподаткування, сутності податків, рівня їх фіскальності, методів їх стягнення, стабільності та досконалості податкової системи.

Ключові слова: податки, податковий механізм, оподаткування підприємств, податкове навантаження, податкова система, податкова політика держави.

И.А. ХОРОШИЛОВА**ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрено влияние налогового бремени на финансово – экономическое состояние предприятия, проанализировано динамику уровня налогового бремени в Украине и предложено ряд рекомендаций по его оптимизации. Налоги имеют сильное влияние на производственную деятельность предприятия, на его прибыльность, платежеспособность, финансовую стабильность, возможность формирования финансовых ресурсов для инвестиционной деятельности, конкурентоспособности. Уровень такого влияния зависит от системы налогообложения, сути налогов, уровня их фискальности, методов взыскания, стабильности и совершенства налоговой системы.

Ключевые слова: налоги, налоговый механизм, налогообложение предприятий, налоговое бремя, налоговая система, налоговая политика государства.

I. KHOROSHILOVA**THE IMPACT OF CHANGES IN THE TAXATION OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE**

This article examines the impact of the tax burden on the financial and economic condition of the enterprise, analyzes the dynamics of the level of the tax burden in Ukraine and offered recommendations for its optimization of taxes have a great impact on the the industrial activity of the enterprises on their profitability, solvency, financial stability, the possibility of the formation of financial resources for investment, competitiveness. The level of this influence depends on the system of taxation, the tax entity, their level of fiskalnosti, methods of their collection, and the perfection of the tax system. Now the national system of taxation is at the stage of the next reform, in which the tax system should be first of all economically reasonable, balanced, most efficient, stable and necessarily be transparent, that is, the tax system must strengthen market relations, promote the development of entrepreneurship, stimulate production and at the same time serve as a barrier in the way of social impoverishment of the low-paid sectors of the population. For this it is necessary that the reform was aimed at a shift from a purely fiscal to the stimulating system of taxation of enterprises..

Keywords: taxes, tax, taxation, tax burden, tax system, tax policy

Постановка проблеми. Підвищення ефективності функціонування економіки України, її стабільність та конкурентоспроможність потребує проведення системної реформи податкового законодавства, оскільки податки забезпечують державу фінансовими ресурсами, необхідними для виконання нею своїх функцій. Обґрунтованим є той факт, що будь-яка держава що створена та керується за економічними принципами здатна впливати на функціонування економіки, тільки за наявності фінансових ресурсів, які у вигляді законодавчо регламентованих податків, тобто за допомогою обов'язкових платежів що надаються фізичними та юридичними особами державі добровільно. Податкова система є універсальним інструментом державного регулювання економічних, соціальних, інтеграційних, інвестиційних процесів, і здатна врівноважувати інтереси держави та бізнесу, забезпечувати релевантний розподіл та перерозподіл валового національного продукту. Нині національна система оподаткування перебуває на стадії чергового реформування, в результаті якого податкова система має бути насамперед економічно обґрунтованою, збалансованою, максимальною ефективною, стабільною та обов'язково прозорою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми впливу оподаткування на діяльність підприємств досліджуються достатньо активно в наукових працях таких зарубіжних учених, як Е. Аткинсон, Дж. Вілсон, Д. Йоргенсон, О. М. Лібман, Д. Мітчел, Е. Мендоза, О. І. Погорлицький, О. М. Пузін та ін. Досліджувану проблематику впливу податків на діяльність підприємств і вибору стратегії їх розвитку розкривають також праці вітчизняних науковців, серед яких – О. Василик, Т. А. Васильєва, О. М. Десятнюк, Ю. Б. Иванов, В. Карпова, А. І. Крисоватий, С. В. Леонов, П. Мельник, Д. М. Серебрянський, О. О. Сунцова, І. О. Цимбалюк, О. О. Чумакова та ін.

Незважаючи на підвищений науковий інтерес до проблеми та значну кількість наукових розробок у цьому напрямі, відсутній комплексний підхід до її розв'язання, податкова система має зміцнювати ринкові відносини, сприяти розвитку підприємництва, стимулювати виробництво і одночасно служити бар'єром на шляху соціального зuboжіння низько оплачуваних верств населення. Нині в Україні вектор податкового реформування спрямований на перехід від суто фіскальної до стимулюючої системи оподаткування підприємств. Складність цього процесу посилюється передусім тим, що наша країна переживає економічну та

© І.О. Хорошилова, 2018

політичну кризу та веде бойові дії на сході, що породжує дефіцит фінансових ресурсів, різке падіння інвестиційної активності, значний відсоток збиткових підприємств та високу соціальну напругу, пов'язану зі значним падінням рівня доходів та платоспроможності населення.

Мета статті. Основна мета написання даної статті є систематизація наукових підходів до вивчення впливу податкового навантаження на діяльність підприємств в умовах реформування, узагальнення нововведень оподаткування підприємств і визначення яким чином вони вплинуть на їх економічну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Податки є однією з основних галузей економічних відносин між державою та підприємством з моменту її становлення, це основна форма доходу держави та механізм економічного впливу на виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науково-технічного прогресу. В Україні ж відбувається постійне перекладення податкового тягара з одних підприємств на інші, що негативно відображається на показниках їх ефективності та конкурентоздатності. На наш погляд головні проблеми податкової системи криються не стільки у високих податкових ставках, скільки у нерівномірності оподаткування, яка породжена надмірними пільгами різного роду, у безпідставному звільненні від оподаткування окремих галузей, регіонів і підприємств. В нинішніх умовах становлення ринкових відносин та на фоні кризи податки в економіці України перетворилися на одну з найсуттєвіших статей витрат підприємств, що певним чином відображається на рівні їх підприємницької та інвестиційної діяльності [2]. Податок на прибуток є найбільш складним і неоднозначним із всіх прямих податків, оскільки спрямований на вилучення частини чистого доходу. Існування прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухилень від сплати, використання податкових «лазівок» при визначенні податкового зобов'язання [4]. Наприкінці 2017 року були внесені зміни в Податковий кодекс України які нещодавно набули чинності, це Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України що до забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07.12.2017р. № 2245 – VIII. У частині оподаткування податком на прибуток нововведення стосуються:

- строку подання річної Декларації;
- визначення певних видів заборгованостей безнадійними;
- сплати авансових внесків при виплаті дивідендів платниками єдиного податку;
- різниць, на які коригується бухгалтерський фінансовий результат;
- порядок визнання деяких організацій не прибутковими, тощо.

Ці зміни внесли деякі корективи в загальний стан речей в системі оподаткування, але питання залишається актуальним і по сей день.

Виходячи із стратегічних цілей держави, а саме з побудови конкурентоспроможної соціально орієнтованої ринкової економіки та її інтеграції у європейське співтовариство, ось як повинна вдосконалюватись система оподаткування. Проте досягти даної цілі поки що не вдається: податкова система є тим руйнівним чинником, що стримує зростання підприємств та економіки в цілому. Оцінити вплив податків на роботу підприємства можна за допомогою прибутку, що являється основою джерела фінансових ресурсів для розвитку виробництва.

Виділимо деякі основні зміни, що відбулись за останні п'ять років у механізмі нарахування та сплати податку на прибуток:

1. Практично повністю змінено коло платників податку на прибуток-резидентів. Також, відповідно до законів № 909-VIII від 24.12.2015 р. [5] та № 652-VIII від 17.07.2015 р. [6] визначено умови, при дотриманні яких неприбуткові підприємства, установи та організації не є платниками податку на прибуток. Зазначені зміни уточнюють коло платників-резидентів, у яких виникають податкові зобов'язання щодо сплати означеного податку.

2. Починаючи з 2015 року кардинально змінено об'єкт оподаткування, яким нині є фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, відкоригований на податкові різниці. При цьому, податкові різниці враховуватимуть ті платники податку на прибуток, які мають дохід більше 20 млн грн. на рік. Решта платників визначатимуть прибуток без коригувань (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Зазначена норма спрямована на максимальне зближення податкового і бухгалтерського обліку, що беззаперечно зменшить кількість помилок та непорозумінь при визначенні об'єкту оподаткування, час на адміністрування даного податку, а також сприятиме вирівнюванню реального податкового навантаження на бізнес.

3. Ставка податку на прибуток зменшилась з 23% до 18% (хоча планувалось з 2014 року знизити її до 16%). Тут зауважимо, що для європейських країн величина ставок податку на прибуток підприємств варіюється в діапазоні від 10 до 33,3%. Скасовано ставку 5% для суб'єктів IT-індустрії. Без пільгової ставки залишилися суб'єкти пріоритетних галузей економіки. Проте для окремих видів діяльності, зокрема страхової та букмекерської, податок на прибуток доповнений податком на дохід. На нашу думку, зниження податкової ставки при розширенні бази оподаткування не є стимулюючим чинником, оскільки в результаті розмір нарахованого податку буде більшим.

4. Змінено базу розрахунку авансових внесків при виплаті дивідендів. Розрахунок проводиться не

з усієї суми дивідендів, а із суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий (звітний) рік, за результатами котрого виплачуються дивіденди, грошове зобов'язання щодо якого погашене. З метою розрахунку суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий рік, необхідне одночасне дотримання двох умов: подана декларація з податку на прибуток за такий рік та повністю погашені податкові зобов'язання, самостійно нараховані платником у такий декларації. В іншому випадку авансовий внесок з податку на прибуток нараховується на всю суму дивідендів. У оновленій редакції закону в пунктах 57 впливає, що з початку нового року «єдинники» можуть виплачувати дивіденди не озираючись на авансовий внесок з податку на прибуток, оскільки ніби не мають такого обов'язку. Проте останній абзац говорить про інше «Якщо платіж особою називається дивідендом, такий платіж оподатковується під час виплати згідно нормами, визначеними згідно положеннями цього пункту, незалежно від того чи є особа платником податку». Виходячи з цього не зрозуміло чи працює звільнення «єдинників» від сплати дивідендного податку на прибуток, чи його не має? Хоча можна спрогнозувати, що фіскальні органи його не побачать.

5. За новими змінами введені статті щодо врахування при визначенні фінансового результату податкових різниць:

- сума 30 % вартості товарів, необоротних активів, робіт та послуг придбаних у нерезидентів що входять до переліку тих що не сплачують податок на прибуток;

- сума повної або часткової компенсації один раз на календарний рік вартості путівок на відпочинок, оздоровлення та лікування на території України платника податку, або його дітей віком до 18 років роботодавцем, що є платником податку на прибуток, якщо компенсація не оподатковується податком на доходи фізичних осіб у складі загального оподаткованого доходу згідно ПКУ;

- сума витрат понесених платником у звітному періоді за рахунок раніше отриманих субсидій для повернення частини кваліфікованих витрат, але не більше суми такої субсидії;

- сума коштів вартості товару, виконаних робіт, наданих послуг безоплатно перерахованих протягом звітного періоду суб'єктам сфери фізичної культури і спорту, що є неприбутковими організаціями, що перевищує 8 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року.

6. Останні два роки переглядаються питання щодо розміру щомісячних авансових внесків з податку на прибуток та їх сплати. Так у 2015 році платники податку сплачували 1/12 нарахованої суми податку на прибуток за відповідні попередні роки, а починаючи із 1 січня 2016 року щомісячні авансові внески з податку на прибуток підприємств не сплачуються. Платники лише сплачують до 31 грудня 2016 року авансовий внесок у розмірі 2/9 податку на

прибуток, нарахованого в податковій звітності за три квартали 2016 року.

7. За останні п'ять років бланк податкової декларації з податку на прибуток змінювався 4 рази (Накази ДПАУ № 114 від 28.02.11 р., № 1213 від 28.09.2011 р., Наказ Міндоходів і зборів № 872 від 30.12.13 р., Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.15 р.). Також постійно змінювалась кількість додатків до цієї декларації. Так у останній редакції кількість додатків зменшена з 14 до 9.

8. Відбулися зміни у порядку подання податкової декларації. Відповідно до запровадженого ранжування платників податків, серед яких можна виділити чотири основні групи (новостворені платники податку; виробники сільськогосподарської продукції; платники податку, у яких річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 мільйонів гривень та платники, річний дохід яких перевищує 20 млн грн.) податкові періоди нині є різними: для перших трьох груп встановлено річний податковий (звітний) період, а для останньої - податковими (звітними) періодами для податку на прибуток вважаються календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік, а декларація заповнюється наростаючим підсумком. За останніми змінами для всіх платників всиновлені строки подання декларації – протягом 60 календарних днів.

9. Починаючи з 2015 року фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств, платників єдиного податку четвертої групи та на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, що підлягають виплаті на його користь від інших платників податків, які сплачують авансові внески з податку на прибуток при виплаті дивідендів [8]. Це лише основні зміни, що відбулись протягом останніх років у механізмі оподаткування прибутку підприємств. Вони беззаперечно є правильними і логічними, проте залишається ще значна кількість питань, які потребують подальшого вирішення. Це зокрема питання обліку резерву сумнівних боргів, списання безнадійної дебіторської заборгованості, коригування фінансового результату до оподаткування на різниці по штрафках, пені, неустойках, на різниці по операціях з продажу та іншого відчуження корпоративних прав, виражених в іншій, ніж цінні папери, формі і т.д.

Висновки. Податок на прибуток є одним з вагомих фіскальних важелів регулювання економічних процесів та безпосередньо впливає на кінцеві фінансові результати, а якщо поглянути з іншого боку, то він є перешкодою на шляху стабільного розвитку національної економіки та її модернізації. Запровадження майже щорічних змін в оподаткування не дає можливості підприємствам детально вивчити та правильно застосовувати у своїй діяльності норми податкового законодавства. Незважаючи на зближення бухгалтерського та

податкового обліку, його ведення все ще залишається громіздким і витратним. У цілому, підтримуючи нову концепцію оподаткування прибутку підприємств, вважаємо, що діючий податковий механізм містить ряд проблемних питань, які не сприяють виведенню бізнесу з тіні і поліпшенню ділового клімату. Для вирішення потрібно створення більш чіткої методологічної бази, що забезпечить високу результативність прийнятих у Податковому кодексі змін, а вдосконалення порядку оподаткування прибутку підприємств сприятиме зменшенню витрат часу і коштів на ведення податкового обліку та сплату податків, а також спрощенню адміністративних процедур підготовки звітності.

Список літератури

1. Боровик П.М. Недоліки оновленого механізму справляння податку на прибуток підприємств [Текст] / П. М. Боровик, Б.С. Гузар // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (18), Ч. I. – С. 35–39.
2. Шульга (Diit) А. А. Система оподаткування та її вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств / А. А. Шульга (Diit) // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123451234/2507/1/58.pdf>
3. Карамішева Г. М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г. М. Карамішева, А. Г. Новікова // Часоп. екон. реформ. – 2011. – № 1. – С. 54–59.
4. Никоненко М. О. Вплив оподаткування на економічну діяльність підприємства [Текст] / М. О. Никоненко; наук. кер. Т. В. Касьяненко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6–8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. – Суми: СумДУ, 2014. – Т. 2. – С. 392–394.
5. Прокопчук О. Т. Особливості впливу налогової системи на конкурентоспособність української економіки [Текст] / О.Т. Прокопчук // Известия МГТУ «МАМИ». – 2015. – Т. 5. – №4(26). – С. 54–57.
6. Прийнято за основу проект змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.auc.org.ua/novyna/prynyato-za-osnovu-proekt-zmin-do-podatkovogo-kodeksu-ukrayiny-shchodo-zabezpechennya>
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень. Верховна Рада України; Закон від 20.12.2016 № 1791-VIII.
8. Український союз промисловців і підприємців. Що чекає на платників податків у новому році? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uspp.ua/shho-cheka%D1%94-na-platnik%D1%96v-podat%D1%96v-unovomu-rocz%D1%96.html>
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні Верховна Рада

України; Закон від 21.12.2016 № 1797-VIII. 8. Податковий кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI.

10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році. Верховна Рада України; Закон від 07.12.2017р. № 2245 – VIII.

References (transliterated)

1. Borovyk P.M. *Nedoliki onovlenoho mekhanizmu spravliannya podatku na prybutok pidpriemstv* [Tekst] / P. M. Borovyk, B.S. Huzar // *Molodyi vchenyi*. – 2015. – no 3 (18), Ch. I. – P. 35–39.
2. Shulha (Diit) A. A. *Systema opodatkovannia ta yii vplyv na finansovo-hospodarsku diialnist pidpriemstv* / A. A. Shulha (Diit) // [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123451234/2507/1/58.pdf>
3. Karamysheva H. M. *Problemy kredyтуvannia maloho ta serednoho biznesu v umovakh postkryzovoho stanu ekonomiky* / H. M. Karamysheva, A. H. Novikova // *Chasop. ekon. reform.* – 2011. – no 1. – P. 54–59.
4. Nykonets M. O. *Vplyv opodatkovannia na ekonomichnu diialnist pidpriemstva* [Tekst] / M. O. Nykonets; nauk. ker. T. V. Kasianenko // *Ekonomichni problemy staloho rozvytku: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoї pamiatі prof. Balatskoho O. F., m. Sumy, 6–8 travnia 2014 r.: u 2-kh t. / Za zah. red.: O. V. Prokopenko, O. V. Liulova.* – Sumy: SumDU, 2014. – T. 2. – P. 392–394.
5. Prokopchuk O. T. *Osobennosti vlianyia nalohovoi systemy na konkurentosposobnost ukraїnskoi ekonomiky* [Tekst] / O.T. Prokopchuk // *Yzvestiya MHTU «MAMY».* – 2015. – T. 5. – no 4(26). – P. 54–57.
6. Pryniato za osnovu projekt zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo zabezpechennia zbalansovanosti biudzhethnykh nadkhodzen u 2017 rotsi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.auc.org.ua/novyna/prynyato-za-osnovu-proekt-zmin-do-podatkovogo-kodeksu-ukrayiny-shchodo-zabezpechennya>
7. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo zabezpechennia zbalansovanosti biudzhethnykh nadkhodzen. Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 20.12.2016 no 1791-VIII.
8. Ukrainyskyi soїuz promyslovtsiv i pidpriemstv. Shcho chekaie na platnykiv podatkov u novomu rotsi? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://uspp.ua/shho-cheka%D1%94-na-platnik%D1%96v-podat%D1%96v-unovomu-rocz%D1%96.html>
9. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo pokrashchennia investytsiynoho klimatu v Ukraini Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 21.12.2016 no 1797-VIII. 8. Podatkovyi kodeks Ukrainy Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy, Zakon, Kodeks vid 02.12.2010 no 2755-VI.
10. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shcho do zabezpechennia zbalansovanosti biudzhethnykh nadkhodzen u 2018 rotsi. Verkhovna Rada Ukrainy; Zakon vid 07.12.2017r. no 2245 – VIII.

Надійшла(received) 15.03.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Хорошилова Ірина Олександрівна(Хорошилова Ирина Александровна, Khoroshilova Irina) – кандидат економічних наук, Харківський національний автомобільно - дорожній університет, старший викладач кафедри Управління та адміністрування; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5343-5161>; e mail: hia23@ukr.net

УДК 658.6

*І. А. ЮР'ЄВА, М.І.ЛУХТУРА***ВИМОГИ ДО СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ, ОБУМОВЛЕНІ КОНЦЕПЦІЄЮ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ**

Запропоновано аналіз системи управління підприємством при впровадженні концепції економічної безпеки в інформаційно-комунікаційному середовищі. Визначено актуальність тематики, мету та підходи в дослідженні проблеми. Надана характеристика вимог до системи пріоритетних інтересів підприємства як основа механізму інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства. Досліджені чинники, які впливають на систему управління підприємством, обумовлених концепцією економічної безпеки підприємства. Зроблено висновки щодо впровадження системних підходів та можливості застосування цих принципів для забезпечення інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: вимоги, концепція, організація, підприємство, інформація, комунікація, механізм, управління, забезпечення, елементи, методи, підходи, економічна безпека.

*И.А. ЮРЬЕВА, Н.И.ЛУХТУРА***ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ КОНЦЕПЦИЕЙ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННО - КОММУНИКАЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ**

Предложен анализ системы управления предприятием при введении концепции экономической безопасности в информационно-коммуникационном среде. Определена актуальность тематики, цель и подходы в исследовании проблемы. Предоставлена характеристика требований к системе пріоритетных интересов предприятия как основа механизма информационно-коммуникационного обеспечения экономической безопасности предприятия. Исследованы факторы, которые влияют на систему управления предприятием, обусловленных концепцией экономической безопасности предприятия. Сделаны выводы относительно внедрения системных подходов и возможности применения этих принципов для информационно-коммуникационного обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: требования, концепция, организация, предприятие, информация, коммуникация, механизм, управление, обеспечение, элементы, методы, подходы, экономическая безопасность.

*L. A. YURYEVA, N.I. LUKHTURA***REQUIREMENTS TO THE SYSTEM OF ENTERPRISE MANAGEMENT CONDITIONED UPON A CONCEPT OF ECONOMICAL SAFETY IN INFORMATION-COMMUNICATIONAL ENVIRONMENT**

Analysis of the system of enterprise management using a concept of economical safety in information-communicational environment was suggested. The relevance of the topic was defined, as well as the aim and approaches in the research of the problem. Characteristics of requirements to the system of high-priority interests of an enterprise were offered as a basis of mechanism of information-communicational provision of economical safety of the enterprise. Factors which affect the enterprise management system conditioned upon a concept of economical safety of an enterprise were researched. Conclusions regarding systematic approaches implementation were made as well as regarding a possibility of implementation of these principles to provide information-communicational safety of an enterprise.

Keywords: requirements, concept, organization, enterprise, information, communication, mechanism, management, providing, elements, methods, approaches, economic safety.

Вступ. Значення економічної безпеки в діяльності підприємства дуже велике і покликано зіграти визначальну роль у забезпеченні позитивної динаміки його розвитку, що можливо при дотриманні ряду вимог до системи управління підприємством, обумовлених концепцією економічної безпеки підприємства.

Враховуючи практичну потребу у впровадженні цілісної системи економічної безпеки підприємства, наявності на ньому певного досвіду роботи з інформаційно-комунікаційними чинниками виникає потреба в наданні переліку та аналізу вимог до створення цілісної концепції управління підприємством.

Актуальність теми. Вивчення вимог до системи управління підприємством, обумовлені концепцією його пріоритетних інтересів а також наявністю підходів з точки зору інформаційно-комунікаційного

забезпечення економічної безпеки. Сучасне підприємство повинно поєднувати у собі методи та підходи, які виокремлюють елементи інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством, та економічної безпеки підприємства. Впровадження елементів системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно для ефективного функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми впровадження вимог до системи управління підприємством при впровадженні концепції економічної безпеки в інформаційно-комунікаційному просторі на науково-практичному та методологічному рівні висвітлено в роботах багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Значну їх кількість присвячено питанням економічної безпеки на макро і мікро рівнях.

Теоретичні та практичні питання моделювання процесів інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством знайшли відображення в роботах М.І. Камлик, С.Н. Ляшенко, А. Одінцова, В. Волошина, О. Ареф'єва, Д. Ковальова, С. Покропівного, Т. Васильцова та ін.. Вклад у дослідження економічної безпеки підприємства внесли відомі вчені-економісти: Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М., В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плєтнікова І. Л., В. Шликов, Кірієнко А. В.

Мета і завдання дослідження. Сучасне підприємство повинно поєднувати у собі сучасні вимоги до методів та підходів, які виокремлюють елементи інформаційно-комунікаційного забезпечення управління підприємством та економічної безпеки підприємства. Впровадження вимог до елементів системи інформаційно-комунікаційного забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно для ефективного функціонування підприємства. *Методи дослідження.* Для вирішення завдань, використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Це зокрема: *аналіз* – при виявленні особливостей економічних загроз і вдосконаленні їх класифікації, побудові багаторівневої системи складових економічної безпеки підприємства; *індукція і дедукція* – для формування висновків про стан складових на основі певних показників, що використовувалися при їх діагностиці; *системний метод* – при розгляді системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Орієнтація системи управління підприємством на забезпечення економічної безпеки припускає, що управлінські рішення, прийняті в будь-якій сфері діяльності підприємства, повинні обов'язково розглядатися та одержувати оцінку з погляду їх впливу на економічну безпеку підприємства в оперативній діяльності, так і в стратегічній перспективі.

Реалізація вимоги альтернативності управлінських рішень припускає, що підготовка будь-якого управлінського рішення повинна враховувати варіанти можливих дій підприємства, у тому числі й при виборі суб'єктів зовнішнього середовища, з якими підприємство взаємодіє.

Вимога адаптивності системи управління означає, що система управління підприємством повинна вчасно враховувати зміни впливу факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану та інших параметрів в управлінні виробництвом. Залежно від ролі і значення адаптаційних елементів, а також готовності до адаптивної реакції можна виділити три моделі поведінки підприємств, кожна з яких визначає його готовність до адаптації: модель активного, консервативного і змішаного поведінки.

Активна модель поведінки підприємства є найбільш адаптованою до ринкових впливів. Вона припускає розробку різних моделей адаптивної реакції залежно від характеру прогнозованих змін і ступені їх важливості для діяльності підприємства.

У консервативній моделі поведінки адаптивна реакція носить змушений і локальний характер, тобто зміни в діяльності підприємства відбуваються лише

тоді, коли воно, по суті, поставлене перед вибором: або збитки аж до банкрутства, або перетворення, але лише по окремих аспектах діяльності або в окремих підрозділах підприємства, що не виявляє істотного впливу на діяльності всього підприємства.

У змішаній моделі поведінки підприємства розроблена не модель адаптації, а тільки її загальні принципи й підходи до поведінки підприємства в ринкових умовах, а сама адаптація залежить від виду і ступеня інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища: при інтенсивному впливі загальні принципи адаптації певним чином реалізуються в діяльності підприємства, а при невисокій інтенсивності – реалізація принципів адаптації носить поверхневий і несистемний характер. Послідовність адаптації підприємства до нововведень:

- аналіз ступеня новизни нововведень технічного характеру.

- аналіз економічної доцільності освоєння нововведень.

- аналіз технічних і організаційних можливостей підприємства по реалізації нововведень.

Визначення характеру і масштабу змін, які необхідно здійснити для реалізації нововведень.

Локалізація змін.

Визначення величини витрат, пов'язаних із внесенням змін у діяльність підрозділів і функціонування внутрішніх систем підприємства.

Аналіз ступеня новизни ідей здійснюється на основі інформаційних джерел з різних підрозділів підприємства, пов'язаних із проведенням НІОКР. У цьому зв'язку слід підкреслити важливість інформаційного забезпечення НІОКР, оскільки саме інформаційне забезпечення пряме впливає на технічний розвиток підприємства, на процес освоєння нововведень. Інноваційні процеси в промисловості протікають у цей час достатнє швидко: скорочується час проведення прикладних досліджень, а необхідність постійної підтримки конкурентних позицій змушує підприємства освоювати нововведення в найкоротший термін. Число стратегічних рішень у сфері освоєння нововведень постійно збільшується, їхнього наслідку усе складніше прогнозувати, а ціна помилки постійно підвищується.

Економічна доцільність освоєння нововведення визначається на основі досліджень ринку. Якщо мова йде про освоєння нового виду продукції, робіт або послуг, то тоді проводиться вивчення купівельного попиту відповідно до існуючих положень. При освоєнні нової технології розглядаються питання витрат на її освоєння, ціни на продукцію, роботи або послуги, при виробництві яких буде використовуватися дана технологія. Немаловажне значення має і критерій ліквідності технології, при якому вивчаються питання використання або утилізації відходів виробництва і витрат на ці цілі.

На наступному етапі адаптації підприємства до нововведень здійснюється перевірка можливостей підприємства по їхній реалізації. Із цією метою проводиться аналіз виробничого потенціалу підприємства, кваліфікації його управлінського і виробничого персоналу, інфраструктури підприємства і

т. ін. Якщо результати аналізу показують, що реалізація нововведення доцільна, то тоді можна приступати до визначення тих змін, які повинні бути внесені в стратегію або тактику діяльності підприємства і у функціонування його внутрішніх систем. Зміни стратегічних і поточних установок діяльності підприємства повинні бути чітко локалізовані просторово і у часі. Крім того, адаптивна реакція підприємства обумовлює певний порядок протікання процесу адаптації, тобто всі зміни в діяльності внутрішніх підрозділів підприємства повинні здійснюватися в певній послідовності і взаємозв'язку.

У результаті відсутності системного і комплексного підходу до адаптації підприємства багато його структурні підрозділи і внутрішні системи залишаються непристосованими до змін зовнішнього середовища, що не дозволяє досягати максимального ефекту від проведення заходів щодо адаптації.

Стратегічна орієнтація в управлінні діяльністю підприємства зобов'язує ухвалювати управлінські рішення в діяльності підприємства з метою забезпечення його економічної безпеки з обліком не тільки існуючої сукупності суб'єктів зовнішнього середовища і їх інтересів, але і з урахуванням передбачуваних партнерів, тобто передбачати заходи щодо захисту інтересів підприємства в перспективі.

Вимога захищеності системи управління підприємством обумовлює необхідність існування розробленої концепції економічної безпеки, у рамках якої повинна бути вироблена політика захисту інтересів підприємства із використанням якої повинен бути сформований механізм економічної безпеки підприємства, що представляє собою способи реалізації політики захисту інтересів підприємства в конкретно складних умовах. Забезпечення економічної безпеки підприємства протягом певного часу за допомогою збалансованості його інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, взаємодіючих з підприємством, можливо на основі дії відповідного механізму.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства розглядається як сукупність управлінських, економічних, організаційних, правових і мотиваційних способів гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, за допомогою чого з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується одержання прибутку, величина якого достатня для перебування підприємства в економічній безпеці.

Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства забезпечується за допомогою прийняття управлінських рішень, формування інформаційного середовища, проведення аналітичних і прогнозних робіт, виконання ряду економічних розрахунків і оцінки їх результатів. Усі ці дії здійснюються у внутрішньому середовищі суб'єкта господарювання, а деякі - згодом, як того вимагає функціонування механізму економічної безпеки, багаторазово повторюються, впливають на багато аспектів життєдіяльності підприємства і спричиняють, як правило, певні витрати.

З позицій системного підходу і виходячи зі свого призначення, концепція економічної безпеки підприємства повинна охоплювати всі області виробничо-господарської, фінансової і комерційної діяльності підприємства, і покликана розв'язати наступні завдання.

Завдання, які розв'язуються з метою забезпечення економічної безпеки підприємства:

- забезпечення відповідності місії підприємства і стратегічних установок його діяльності системи пріоритетних інтересів підприємства;

- визначення і оперативне коректування пріоритетів у діяльності підприємства і створення умов для їх реалізації;

- забезпечення відповідності обсягу продажів підприємства його ресурсному потенціалу і ємності ринку;

- забезпечення внутрішньої збалансованості в діяльності підприємства;

- зниження ризику в діяльності підприємства;

- забезпечення зацікавленості персоналу в ефективній діяльності підприємства;

- створення гнучкої системи резервування ресурсів;

- визначення настання фази неефективного розвитку підприємства і його коректування на базі розробленої програми санації підприємства.

Відправною позицією формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства є визначення системи пріоритетних інтересів підприємства і її гармонізації з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища.

Система пріоритетних інтересів підприємства не залишається незмінною: із часом, зі зміною поведінки взаємодіючих з підприємством суб'єктів зовнішнього середовища, із загальними змінами, які відбуваються в зовнішньому середовищі, можуть змінюватися формулювання інтересів і їх пріоритетність. Деякі інтереси підприємства можуть взагалі втратити свою актуальність і, навпаки, в системі інтересів підприємства можуть з'явитися нові, що раніше були відсутні.

Формування системи пріоритетних інтересів підприємства з наступною їх гармонізацією з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, взаємодіючих з підприємством, здійснюється в певній послідовності.

Забезпечення економічної безпеки підприємства можливо на основі виявлення його інтересів і їх гармонізації із суб'єктами зовнішнього середовища, взаємодіючими з підприємством. Така гармонізація розглядається як форма активного захисту інтересів підприємства.

Висновки. Отже, у ринкових умовах господарювання адаптація підприємств має різні форми, різниться по масштабу і глибині змін, що відбуваються в стратегії і поточної діяльності підприємства і його внутрішніх систем. Залежно від факторів, що впливають, усю сукупність адаптивних заходів підприємства можна підрозділити на наступні групи: адаптація підприємства до нововведень; адаптація підприємства до змін кон'юнктури ринку; адаптація підприємства до соціально-культурних і

політико-правових умов. Кожний вид адаптації передбачає комплекс робіт, пов'язаний з організацією адаптації на підприємстві.

Адаптація підприємства до нововведень є найбільш складним і трудомістким видом адаптації, оскільки заходу, розроблювальні з метою забезпечення відповідності технічного рівня виробництва досягненням науки і техніки відрізняються широким масштабом, торкаються діяльності практично всіх виробничих і управлінських підрозділів, вимагають залучення кваліфікованих фахівців, значної інвестиційної підтримки і повинні бути проведені в стислі проміжки часу.

Таким чином, підприємство перебуває в економічній безпеці, якщо більшість його пріоритетних інтересів збігається з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, у результаті чого при взаємодії підприємства із цими суб'єктами зовнішнього середовища воно дістає прибутку. Ситуація, коли всі пріоритетні інтереси підприємства збігаються з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, навряд можлива; її можна вважати ідеальним станом співвідношення інтересів, до якого потрібно прагнути, але яке в практичній діяльності підприємства зустрічається досить рідко. Ситуацію, коли пріоритетні інтереси підприємства в основній своїй більшості не збігаються з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, а діяльність підприємства все-таки є прибутковою, швидше за все слід розглядати як результат значних неточностей у формулюванні інтересів підприємства і взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища та помилкових висновків значеннєвого аналізу.

Список літератури.

1. Кириченко О. С. *Сутність управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання* / О. С. Кириченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. - Мариуполь, 2012. - Вип. 1, Т. 1. - С. 265-270.
2. Донець Л.І. *Економічна безпека підприємства* [Текст]: навчальний посібник / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 240с., С.134-135
3. Іващенко О.В., Гельман В.М. *Фінансово-економічна безпека держави* / О. В. Іващенко, В. М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 2(1). - С. 121-131. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpptdau_2013_2(1)_16.pdf)
4. Васильців Т. Г. *Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія* / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т.Г. Васильціва]. - Львів: Видавництво, 2012. - 386 с.
5. Подольчак Н.Ю. *Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник* / Н.Ю.Подольчак, В.Я.Карковська. -Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014.-268с.
6. Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. *Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств* /

В.Ф.Столбов, Г.М.Шаповал // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. - 2013. - №111.- с.103-108.

7. Іващенко О.В., Четверіков П.М. *Система фінансово-економічної безпеки підприємства* / О.В.Іващенко, П.М.Четверіков.- [Електронний ресурс].- режим доступу:<http://www.sword.com.index/2012>.
8. *Економічна безпека: навч. посіб.* / За ред. З.С.Варналія.- Київ.: Знання, 2009.-647с.
9. Мойсєєнко І.П., Марченко О.М. *Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник* / І.П.Мойсєєнко, О.М.Марченко. - Львів, 2011. - 380 с.
10. Кокнаєва М.О. *Концептульні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємств торгівлі* / М.О.Кокнаєва.- [Електронний ресурс].- режимдоступу:www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf. - с. 319-325.
11. *Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія* / [Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В.]. - Львів: Вид-во ЛКА, 2012. - 386 с.

Bibliography (transliterated).

1. Kyrychenko O. S. *Sutnist' upravlinnya systemoyu ekonomichnoyi bezpeky sub'yektiv hospodaryuvannya* / O. S. Kyrychenko // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti : zbirnyk naukovykh prats' : u 2-kh vyp. / PDTU. - Maryupol', 2012. - Vyp. 1, T. 1. - 265-270 p.
2. Donets' L.I. *Ekonomiczna bezpeka pidpryyemstva* [Tekst]: navchal'nyy posibnyk / L.I. Donets', N.V. Vashchenko. - Kuyv.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2008. - 240s., 134-135 p.
3. Ivashchenko O.V., Hel'man V.M. *Finansovo-ekonomichna bezpeka derzhavy* / O. V. Ivashchenko, V. M. Hel'man // Zbirnyk naukovykh prats' Tavriys'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) . - 2013. - no 2(1). - 121-131 p.. - Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpptdau_2013_2(1)_16.pdf)
4. Vasyli'tsiv T. H. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya* / Vasyli'tsiv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V., [za red. T.H. Vasyli'tsiva]. - L'viv: Vydavnytstvo, 2012. - 386 p.
5. Podol'chak N.Yu. *Orhanizatsiya ta upravlinnya systemoyu finansovo-ekonomichnoyi bezpeky: navch. posibnyk* / N.Yu.Podol'chak, V.Ya.Karkov's'ka. -L'viv: Vydavnytstvo L'viv's'koyi politekhniki, 2014.-268 p.
6. Stolbov V.F., Shapoval H.M. *Osoblyvosti upravlinnya systemoyu finansovo-ekonomichnoyi bezpeky budivel'nykh pidpryyemstv* / V.F.Stolbov, H.M.Shapoval // Komunal'ne hospodarstvo mist. Naukovo-tekhnichnyy zbirnyk. - 2013. - no 111.- 103-108 p..
7. Ivashchenko O.V., Chetvyerikov P.M. *Systema finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* / O.V.Ivashchenko, P.M.Chetvyerikov.- [Elektronnyy resurs].- rezhym dostupu:<http://www.sword.tsom.index/2012>.
8. *Ekonomiczna bezpeka: navch. posib.* / Za red. Z.S.Vamaliya.- Kuyv.: Znannya, 2009.-647 p.
9. Moysyenko I.P., Marchenko O.M. *Upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekoyu pidpryyemstva: navch. posibnyk* / I.P.Moysyenko, O.M.Marchenko. - L'viv, 2011. - 380 p.
10. Koknayeve M.O. *Kontseptul'ni osnovy upravlinnya finansovo-ekonomichnoyi bezpekoyu pidpryyemstv torhivli* / M.O.Koknayeve.- [Elektronnyy resurs]. rezhymdostupu:www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf. - 319-325 p..
11. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya: monohrafiya* / [Vasyli'tsiv T. H., Voloshyn V. I., Boykevych O. R., Karkavchuk V. V.]. - L'viv: Vyd-vo LKA, 2012. - 386 p..

Надійшла (received) 15.03.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Юр'єва Ірина Анатоліївна (Юрьева Ирина Анатольевна, Yuryeva Iryna Anatolyevna)– кандидат економічних наук, доцент, доцент Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; тел.: (050) 630-66-33; e-mail: yuryeva.irina@i.ua. ORCID:0000-0002-8159-7763

Лукхтура Микола Іванович (Лукхтура Николай Иванович, Lukhtura N)– магістр Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; 099372 42 78; e-mail: n.i.lukhtura@gmail.com

УДК 330.131

П. Г. ПЕРЕРВА, А. В. КРАВЧУК**ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

У статті розглянуто сутність економічної категорії «ефективність», яка є визначальним показником розвитку та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та служить орієнтиром для прийняття управлінських рішень. Відсутність однозначного трактування категорії «ефективність» робить дану проблему актуальною та свідчить про важливість даної категорії. У статті проведено дослідження та аналіз визначення ефективності як економічної категорії, економічне ідентифікування термінів «ефективність», «результативність», «економічність» та «продуктивність». Узагальнено трактування науковців, шляхом надання авторських визначень економічних категорій. Наведений взаємозв'язок економічних категорій «ефективність», «результативність», «економічність» та «продуктивність».

Ключові слова: ефективність, результативність, економічність, продуктивність, економічна категорія, взаємозв'язок.

П. Г. ПЕРЕРВА, А. В. КРАВЧУК**ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ**

В статье рассмотрена сущность экономической категории «эффективность», которая является определяющим показателем развития и конкурентоспособности предприятия и служит ориентиром для принятия управленческих решений. Отсутствие однозначной трактовки категории «эффективность» делает данную проблему актуальной и свидетельствует о важности данной категории. В статье проведено исследование и анализ определения эффективности как экономической категории, экономическая идентификация терминов «эффективность», «результативность», «экономичность» и «производительность». Обобщено трактование ученых, путем предоставления авторских определений экономических категорий. Приведена взаимосвязь экономических категорий «эффективность», «результативность», «экономичность» и «производительность».

Ключевые слова: эффективность, результативность, экономичность, производительность, экономическая категория, взаимосвязь.

P. G. PERERVA, A. V. KRAVCHUK**EFFICIENCY AS AN ECONOMIC CATEGORY**

The paper considers an essence of the economic category "efficiency", which is a determining indicator of a development and competitiveness of an enterprise and serves as a reference point for making managerial decisions. The lack of unambiguous interpretation of the category "efficiency" makes this problem relevant and indicates an importance of this category. In the paper the research and analysis of the definition of efficiency as an economic category, economic identification of the terms "efficiency", "effectiveness", "cost-effectiveness" and "productivity" are conducted. The treatment of scientists is generalized by providing author definitions of economic categories. The relationship between the economic categories "efficiency", "effectiveness", "cost-effectiveness" and "productivity" are presented.

Keywords: efficiency, effectiveness, cost-effectiveness, productivity, economic category, interrelation.

Вступ. У сучасних умовах успіх будь-якого підприємства визначається рівнем його економічної ефективності, оскільки ефективність є ключовим показником результативності як окремих виробничих об'єктів, так і національної економіки в цілому. Поняття «ефективність» являється найпоширенішим та найбільш використовуваним терміном в різних сферах суспільної діяльності. Однак відсутність однозначного трактування поняття категорії «ефективність» робить дану проблему актуальною та необхідною для подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутності та поняттю ефективності, як економічної категорії приділяли увагу як класики, так і вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, такі як Макконнелл К. Р., С. Л. Брю, Дж. Кейнс, Квентин Графтон, Дейл Сківрес, Кевін Дж. Фокс, А. В. Череп, А. О. Гупало, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева, К. Ю. Білецька, Х. В. Кравченко, Д. С. Огороков, Т. С. Морщенок, О. М. Біляк, В. О. Літвінова, В. В. Щербатюк, М. А. Полегенька, Т. А. Говорушко, В. І. Осипов, Ю. Г. Ємець, П. Н. Угланов, М. В. Братанич, Т. В. Полозова [1-18] та ін.

Однак, треба зазначити, що не зважаючи на велику кількість наукових праць, питання визначення ефективності як економічної категорії залишається недостатньо дослідженим, відкритим та дискусійним, потребуючим подальшого вивчення та

вдосконалення.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження та аналіз сутності поняття «ефективність» та узагальнення визначень науковців, шляхом надання авторського визначення ефективності як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу. Функціонуючи в умовах ринкових відносин, сучасні виробничі системи перебувають під впливом різних зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на їх ефективність. Тому ефективність є індикатором та визначальним показником розвитку та конкурентоспроможності будь-якого підприємства та суб'єкта господарювання, який служить орієнтиром для прийняття управлінських рішень [19-23].

Поруч з терміном «ефективність» часто використовуються як синоніми близькі за економічною сутністю, але зовсім не тотожні такі терміни, як «результативність», «економічність» та «продуктивність». Виходячи з цього, виникає завдання більш точного економічного ідентифікування даних термінів, їх певних розмежувань в економічному сенсі.

Поняття «ефективність» часто ідентифікують як «результативність», це пов'язано з тим, що «ефективність» від латинського «*efectus*» означає результат, результативність, дієвість. Тому для більш чіткого розуміння та розмежування даних термінів, пропонуємо розглянути визначення

«результативність» різними авторами (табл.1).

Таблиця 1 – Визначення терміну «результативність» різними авторами

Автор	Визначення
Т. Ф. Косянчук, Ю. Г. Галкіна [24]	Результативність – продуктивність системи виробництва і обслуговування, під якою розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг.
О. І. Момот, А. О. Демченко [25]	Під результативністю організації розуміється її здатність досягти встановлених зовнішніх цілей, націленість на те, щоб усі її організаційні рішення і дії відповідали критеріям, встановленими зовнішнім середовищем.
А. О. Гупало [5]	Результативність – дієвість, плідність виконання робіт при чітко визначених цілях та планах.
А. Б. Панкратов [26]	Результативність – це соціально-економічна категорія, що відображає результат взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин постіндустріального суспільства, яка в першу чергу характеризується ступенем соціальної відповідальності бізнесу, а також рівнем ефективності праці.
С. М. Васін, О. А. Мамонова [27]	Результативність – співвідношення результату з цілями, ідеалами або потребами.
Ю. А. Лимарєва, П. В. Лимарєв [28]	Результативність – досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах і мінімальних ресурсах.
А. Б. Коган, Н. П. Болдирєва [29]	Результативність – відносний показник, який характеризує ступінь досягнення суб'єктом економіки поставленої мети в одній і / або декількох сферах і всієї його господарської діяльності в певний момент часу.

Дослідження вищенаведених визначень різними авторами дозволяє прийти висновку, що термін «результативність» трактується по-різному та неоднозначно. Наприклад, Т. Ф. Косянчук, Ю. Г. Галкіна [24] розуміють «результативність», як «ефективне використання ресурсів», однак, ми вважаємо, що було б доречним доповнити дане

визначення тим, що «результативність» – це ще й здатність досягнення встановлених цілей. Про що каже визначення О. І. Момот та А. О. Демченко [25], за словами яких «результативність» – це показник здатності організації досягти встановлених цілей та відповідність усіх її організаційних рішень та дій критеріям, встановлених зовнішнім середовищем. А. Б. Коган та Н. П. Болдирєва також відмічають, що «результативність» характеризується ступенем «досягнення суб'єктом економіки поставленої мети» [29]. Об'єднуючим визначенням можна вважати трактування «результативності» автором А. О. Гупало, який висвітлює даний термін як через ефективне використання ресурсів, так і через досягнення цілей, а саме: «Результативність – дієвість, плідність виконання робіт при чітко визначених цілях та планах» [5].

С. М. Васін, О. А. Мамонова [27] висвітлюють результативність через «співвідношення результату з цілями», коли А. Б. Панкратов стверджує, що результативність «відображає результат взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин» та характеризується «рівнем ефективності» [26]. Ю. А. Лимарєва, П. В. Лимарєв пов'язують це поняття з досягненням «максимальних результатів при мінімальних витратах і мінімальних ресурсах» [28], що робить дане трактування схожим на визначення деякими авторами економічної категорії «ефективність».

Проаналізувавши визначення терміну «результативність» різними авторами, ми прийшли висновку, що результативність – це економічна категорія, яка характеризується співвідношенням фактичного і планового ефектів та відображає ступінь досягнення поставленої мети, за рахунок ефективного використання ресурсів.

Наступним ми пропонуємо розглянути термін «економічність», який часто ідентифікується як синонім до терміну «ефективність».

Наприклад, К. В. Смірнова, А. М. Спіріна висвітлюють визначення терміну «економічність» як вирішення стратегічного завдання вибору такої комбінації ресурсів необхідної якості в заданий термін, при якій мінімізуються витрати при цільовому результаті [30].

Можна погодитися з думкою Т. Г. Агієвич та Т. А. Даєвої [31], що «поняття економічності передбачає зниження витрат на ресурси, але не на шкоду результативності та раціональності управління». Тобто обов'язковим критерієм економічності є несуперечливість результативній діяльності суб'єкта господарювання.

На нашу думку, було б доречним надати наступне визначення даного терміну. Економічність – це рівень економії такої комбінації ресурсів, при якій мінімізуються витрати для досягнення певного результату, вказуючого на позитивну динаміку розвитку суб'єкта господарювання.

Ще один термін, який часто зустрічається в якості синоніма категорії «ефективність», особливо в зарубіжній літературі, являється «продуктивність». Як правило, продуктивність часто пов'язується з

застосовуваними технологіями, тобто чим більш розвинуті та інноваційні технології на підприємстві, тим вище продуктивність. Дослідивши визначення даного терміну різними авторами-науковцями, ми прийшли висновку, що серед них не існує єдиного розуміння сутності поняття «продуктивність».

Так О. І. Тишутіна, А. В. Михайлов відмічають, що «продуктивність – це оцінка кожного з ресурсів по його вкладу в отримання загального результату» [32]. Тобто даний показник відображає рівень впливу кожного елементу на кінцевий результат поставленої мети. В своїй роботі Т. Ф. Косянчук та Ю. Г. Галкіна описують «продуктивність», як «ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) при виробництві різноманітних товарів та послуг» [24]. Л. В. Капінус вважає категорію «продуктивність» показником, який «характеризує випуск продукції в розрахунку на одиницю використаних ресурсів, інших факторів виробництва» [33]. Слід зазначити, що використання ресурсів повинно мати позитивний вплив на кінцевий результат, тобто бути ефективним.

Таким чином, з вищесказаного можна зробити висновок, що «продуктивність» – це показник рівня впливу кожного елементу або ресурсу на кінцевий результат поставленої мети, який характеризує результативну та ефективну діяльність суб'єкта господарювання.

Запорука успіху будь-якого підприємства полягає в постійному підвищенні ефективності, результативності, продуктивності та економічності його діяльності, а також у вдосконаленні методів, засобів та заходів на їх підвищення. Визначення економічної ефективності допомагає дати оцінку результативності використаних ресурсів, розробити план дій та стратегію подальшого розвитку підприємства. Але перед тим, як переходити до розрахунку і оцінки ефективності, перш за все необхідно розібратися в самому визначенні даного поняття.

Для більш детального дослідження поняття «ефективність», доцільним буде розглянути трактування даної економічної категорії різними авторами-науковцями, які представлені в табл. 2. Трактування поняття «ефективність» різними авторами можна розділити на наступні три групи:

1. Ефективність, як відношення «витрати-результат».
2. Ефективність, як досягнення максимального ефекту при мінімальних затратах ресурсів.
3. Ефективність, як результативність діяльності.

При цьому, слід звернути увагу, що деякі автори відносять «ефективність» до однієї конкретної групи, а деякі дають визначення, комбінуючи ці групи.

Як видно з таблиці, сучасні науковці розглядають поняття ефективність в різних аспектах. Одні автори визначають ефективність як співвідношення затрат та результату, інші як досягнення максимального ефекту при мінімальних затратах ресурсів.

Таблиця 2 – Визначення категорії «ефективність» різними авторами-дослідниками

Визначення	Автори
Ефективність, як відношення «витрати-результат»	Дж. Кейнс [2], К. Ю. Білецька [7], Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева [6], А. О. Гупало [5], Х. В. Кравченко [8], Т. С. Морщенко, О. М. Біляк [10]
Ефективність, як досягнення максимального ефекту при мінімальних затратах ресурсів.	Макконнелл К. Р., С. Л. Брю [1], А. В. Череп [4], Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева [6], Д. С. Огороков [9], Р. Квентин Графтон, Дейл Сквірес, Кевін Дж. Фокс [3], В. О. Літвінова [11], В. В. Щербатюк [12], М. А. Полегенька [13]
Ефективність, як результативність діяльності	Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева [6], А. О. Гупало [5], Х. В. Кравченко [8], Д. С. Огороков [9], Т. С. Морщенко, О. М. Біляк [10], В. В. Щербатюк [12], Т. А. Говорушко [14], В. І. Осипов [15], Ю. Г. Ємець [16], П. Н. Угланов [17], М. В. Братанич, Т. В. Полозова [18]

Наприклад, такі відомі класики економічної теорії, як К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю трактують категорію економічної ефективності через відношення «витрати-випуск»: «Економічна ефективність досягається коли будь-які необхідні товари і послуги виробляються з найменшими витратами» [1]. На думку Дж. Кейнса відношення між очікуваним доходом та ціною виробництва дає ефективність [2]. Треба зауважити, що визначення вчених-класиків дають підґрунтя для формульного розрахунку ефективності та недостатньо розкривають зміст поняття ефективності, не охоплюючи інші важливі аспекти, такі як комплексність, результативність, економічність та ін.

Поділяючи думку з провідними економістами-класиками А. В. Череп пропонує розуміти ефективність, як «максимальну вигоду, яку можна отримати при мінімальних затратах в процесі економічної діяльності з урахуванням додаткових умов, які мають місце в момент визначення ефективності відповідного господарського заходу» [4]. Мінімізація витрат або максимізація результатів не характеризує поняття ефективності в повній мірі, отже дане визначення не є повним.

Автори «Сучасного економічного словника» Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Є. Б. Стародубцева вказують, що «ефективність – це результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів, який зумовив отримання цього результату; досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням наявної обмеженої кількості ресурсів або забезпечення заданого випуску при мінімальних витратах» [6]. В якості недоліка даного визначення слід зазначити, що ефективність – це не тільки раціональне використання ресурсів, для

досягнення встановлених цілей з найменшими витратами, але й комплексний показник позитивної економічної результативної діяльності.

К. Ю. Білецька [7] та А. О. Гупало [5] дуже схоже трактують цю категорію як відношення ефекту до витрат, яке показує певний результат діяльності підприємства, але також не вказують на комплексну оцінку результатів діяльності суб'єктів ринкової економіки. Х. В. Кравченко доповнює визначення тим, що ефективність є ще й мірою, здатною приносити корисний ефект [8].

На думку Д. С. Окорочкова, «ефективність характеризує сутність розширеного виробництва, інакше кажучи, ступінь досягнення поставлених цілей та задач, поставлених підприємством, притаманних розширеному виробництву: зменшення обсягів витрат виробничих ресурсів; збільшення обсягів продукції, що випускається і її здешевлення» [9]. Слід зауважити, що дане трактування категорії «ефективність» є вузьким та не є універсальним за рахунок акцентування автором на підприємствах з розширеним виробництвом.

Т. С. Морщенок та О. М. Біляк, на нашу думку, дають більш повне визначення, висвітлюючи ефективність не тільки як відношення затрат та результату, але й як оцінку цього результату, а саме: «ефективність є багатоаспектним і складним економічним поняттям, під яким розуміють: по-перше, результативність діяльності (процесу, проекту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; по-друге, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; по-третє, міру досягнення поставлених цілей» [10]. Але, треба зауважити, що відсутність констатування, що ефективність є позитивним показником дає право вважати дане трактування неповним.

Р. Квентин Графтон, Дейл Сквірес та Кевін Дж. Фокс вважають, що «економічна ефективність – це здатність фірми виробляти певну кількість продукції за мінімальними витратами завдяки як технічній ефективності, так і ефективному розподілу ресурсів» [3]. Багато вітчизняних економістів розділяють цю думку. Наприклад, В. О. Літвінова [11], В. В. Щербатюк [12], М. А. Полегенька [13] також висвітлюють ефективність, як максимальний обсяг виробництва товарів і послуг з використанням мінімальної вартості ресурсів та що ефективність спрямована на те, щоб з найменшими затратами ресурсів досягти максимального ефекту. Т. А. Говорушко дотримується думки, що ефективність являє собою узагальнюючий показник, форму виробничих відносин, який в «сукупності характеризує економічний лад у цілому» [14].

Недоліком цих визначень, ми вважаємо те, що вони не характеризують «ефективність» з позиції досягнення мети, не вказують на міру досягнення поставлених цілей та задач підприємства, хоча функція досягнення мети є досить важливим аспектом при визначенні ефективності.

Ефективність характеризується не тільки параметрами виробництва через відношення «витрати-ефект», але й на думку В. І. Осипова «відображає здатність підприємства забезпечувати відтворення витрат, пов'язаних з виробництвом, а також накопичень, необхідних для вирішення інвестиційних, інноваційних, соціальних, екологічних та інших завдань розвитку виробничої сфери підприємства» [15]. Обґрунтованим та доцільним рішенням в даному визначенні є виділення інвестиційних, інноваційних, екологічних та інших завдань в окрему форму прояву ефективності. Однак, ми вважаємо, найбільш повним було б визначення із зазначенням того, що ефективність є показником співвідношення ефекту та витрат.

Ю. Г. Ємець наводить визначення ефективності як «характеристику можливостей підприємства, його здатність діяти з визначеним рівнем результативності» [16].

За словами П. Н. Угланова «ефективність є відношення по сукупній кінцевій результативності суспільного виробництва» [17]. Доповнююче визначення економічної категорії пропонують М. В. Братанич та Т. В. Полозова, трактуючи ефективність як «відносний показник, який характеризується динамічністю та висвітлює результативність діяльності з використання ресурсів для досягнення поставленої мети на релевантному проміжку» [18]. На нашу думку, визначення даними авторами являються не повними, тому що результативність не завжди представляє собою позитивний ефект та не завжди являється позитивною величиною, на відміну від ефективності.

Отже, проаналізувавши існуючі визначення ефективності, як економічної категорії, можна зробити висновок, що не існує єдиного підходу щодо визначення сутності даного поняття. Та варто зазначити, що будь-яке існуюче визначення ефективності має право на існування, оскільки дозволяє розглядати та вивчати цю категорію з різних боків. На нашу думку, найбільш повним та точним буде наступне визначення ефективності, як економічної категорії: «ефективність» – це комплексний показник позитивної економічної результативної діяльності, який характеризується найбільш оптимальним відношенням отриманого ефекту чи результату до витрачених ресурсів, з метою досягнення поставлених цілей.

Ефективність визначається рівнем економічної обґрунтованості і результативністю на основі економічного і продуктивного перетворення ресурсів в результат, в процесі досягнення поставлених цілей підприємства. В зв'язку з цим, результативність, економічність та продуктивність можна інтерпретувати як критерії ефективності у вигляді рис. 1.



Рисунок 1 – Взаємозв'язок економічних категорій «ефективність», «результативність», «економічність» та «продуктивність»

На нашу думку, більш точне економічне ідентифікування даних термінів та їх розмежування в економічному сенсі можна виконати з використанням схеми «входу-виходу», принципова сутність якої представлена на рис.2.

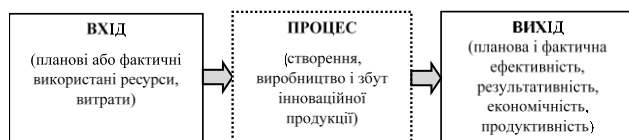


Рисунок 2 – Економічна інтерпретація ефективності з використанням схеми входу – виходу»

Використовуючи економічну інтерпретацію ефективності з використанням схеми входу - виходу, можемо сформулювати визначення розглянутих понять наступним чином.

1. Ефективність – економічна категорія, яка визначає співвідношення входу (витрат, ресурсів) з виходом (ефектом, досягнутим за рахунок використання витрат (ресурсів) на вході в систему). Аналітична модель для розрахунку ефективності має в даному випадку такий вигляд:

$$E = \frac{B_2 - B_1}{B_1} = \frac{Ef}{B_1} \quad (1)$$

де E – ефективність;

B_2 – вихід;

B_1 – вхід;

Ef – ефект.

2. Результативність – характеризує ступінь досягнення запланованого результату, тобто співвідношення фактичного і планового виходу (фактичного і планового ефектів). Аналітична модель для розрахунку результативності має в даному випадку такий вигляд:

$$P = \frac{B_{2\text{факт}}}{B_{2\text{план}}} \quad (2)$$

де P – результативність;

$B_{2\text{факт}}$ – фактичний вихід;

$B_{2\text{план}}$ – плановий вихід.

3. Продуктивність – економічний зміст характеризується відношенням отриманих кінцевих результатів, кількості продукції (вихід) у натуральному вираженні до витрачених ресурсів (вхід).

$$\Pi = \frac{B_2}{B_1} = \frac{\Pi_{\text{вир}}}{P_{\text{вик}}} \quad (3)$$

де Π – продуктивність;

B_2 – вихід;

B_1 – вхід;

$\Pi_{\text{вир}}$ – вироблені товари та послуги;

$P_{\text{вик}}$ – використані ресурси.

4. Економічність – характеризує рівень економії вхідних витрат (ресурсів), використаних для досягнення результату (виходу). Економічність може бути обумовлена економією при закупівлі вхідних ресурсів (придбання вхідних ресурсів за цінами нижче запланованих) і економією при використанні ресурсів (використання меншої кількості ресурсів в натуральному вимірі при досягненні виходу, ніж заплановано). Аналітична модель для розрахунку економічності має в даному випадку такий вигляд:

$$Ek = \frac{P_{\text{ек.в.}}}{P_{\text{план.в.в.}}} = \frac{B_{\text{план}} - B_{\text{факт}}}{B_{\text{план}}} \quad (4)$$

де Ek – економічність;

$P_{\text{ек.в.}}$ – економія вхідних ресурсів;

$P_{\text{план.в.в.}}$ – планова вартість вхідних ресурсів;

$B_{\text{факт}}$ – фактичний вхід;

$B_{\text{план}}$ – плановий вхід.

Виходячи з викладеного, слід підтримати думку В. О. Літвінової про те, що «результативність» – перетворена форма «ефективності» [11]. У тому випадку, коли необхідно оцінити ступінь досягнення результату, ефективність приймає форму «результативності», тоді ж, коли мова йде про мінімізацію ресурсів, можна говорити про «економічність», а рівень впливу кожного ресурсу на кінцевий результат представляє собою «продуктивність» [34].

Висновки. Економічна категорія «ефективність» відіграє ключову роль в діяльності та функціонуванні підприємств, організацій та суб'єктів господарювання та є основним узагальнюючим показником оцінки їх діяльності. В сучасній літературі автори-науковці не дають єдиного визначення даному терміну, хоча для проведення економічної оцінки ефективності важливо розуміти, що являє собою поняття «ефективність».

Однак поруч з категорією «ефективність» часто використовуються як синоніми такі терміни, як «результативність», «економічність» та «продуктивність». Тому в роботі були розглянуті вищенаведені терміни та в результаті аналізу ідентифіковані їх певні економічні розмежування. Ми прийшли висновку, що дані поняття є близькими за економічною сутністю, але зовсім не тотожними.

Здійснивши дослідження та аналіз сутності зазначених понять, в даній роботі ми узагальнили трактування науковців, шляхом надання авторських визначень економічних категорій. Результативність показує ступінь досягнення поставленої мети, економічність – рівень економії вхідних витрат для

досягнення певного результату, продуктивність – показник рівня впливу кожного елементу або ресурсу на кінцевий результат, ефективність – узагальнюючий показник позитивної результативної діяльності, здатність приносити корисний ефект. Дані визначення дають змогу більш точно розуміти сутність таких економічних категорій як «ефективність», «результативність», «економічність» та «продуктивність» та є підґрунтям для подальшого дослідження шляхів та методів економічної оцінки ефективності.

Список літератури

- Макконнелл К. Р. *Економикс:принципы, проблемы и политика* / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
- Петти В. *Классика экономической мысли: Сочинения* / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
- Grafton R. Q. *Private property and economic efficiency: a study of a common-pool resource* / R. Q. Grafton, D. Squires, K. J. Fox // *Journal of Law and Economics*. – 2000. – Vol. 43, No. 2, – P. 679-714.
- Череп А. В. *Ефективність як економічна категорія* / А. В. Череп, Є. М. Стрілець // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_26
- Гупало А. О. *Визначення змісту понять: «ефект», «ефективність» та «результативність»* / А. О. Гупало // *Проблеми формування нової економіки ХХІ століття: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф.*, 21–22 груд. 2012 р.: у 3 т. – Дніпропетровськ – С. 6-9.
- Райзберг Б. А. *Современный экономический словарь* / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2010 – 512 с.
- Білецька К. Ю. *Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва"* / К. Ю. Білецька // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. – 2014. – Вип. 150. – С. 74-81.
- Кравченко Х. В. *Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті* / Х. В. Кравченко // *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту*. – 2014. – Вип. 8. – С. 48-55.
- Окороков Д. С. *Эффективность как экономическая категория* / Д. С. Окороков // *Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова* – 2013 – № 10 – С. 88-90.
- Морщенок Т. С. *Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття "ефективність"* / Т. С. Морщенок, О. М. Біляк // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. – 2016. – Вип. 1. – С. 7-13.
- Літвінова В. О. *Економічна ефективність: сутність та форми* / В. О. Літвінова // *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. – 2014. – № 2. – С. 43-45.
- Щербатюк В. В. *Суть ефективності як економічної категорії* / В. В. Щербатюк // *Економіка і організація управління*. – 2016. – № 4 – С. 390-395.
- Полегенька М. А. *Теоретична сутність економічної категорії "ефективність"* / М. А. Полегенька // *Агросвіт*. – 2016. – № 10. – С. 69-74.94.
- Говорушко Т. А. *Ефективність як економічна категорія* / Т. А. Говорушко // *Наукові праці НУХТ*. – 2007. – № 20. – С. 74–76.
- Осипов В. І. *Дослідження категорії «ефективність» в системі соціально-економічного розвитку суспільства* / В. І. Осипов // *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. – 2016. – № 1. – Т. 15. – С. 49-66.
- Смець Ю. Г. *Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства* / Ю. Г. Смець // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. – 2013. – № 769. – С. 156-160.
- Угланов П. Н. *Сущность экономической эффективности производства* / П. Н. Угланов // *Вестник ТГУ*. – 2007. – Выпуск 3 – С. 65-75.
- Братанич М. В. *Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів* / М. В. Братанич, Т. В. Полозова // *Економіка промисловості*. – 2010. – № 4. – С. 153-155.
- Перерва П. Г. *Управління інноваційною діяльністю* // *Маркетинг: Підручник* / О. А. Старостіна, Н. П. Гончарова, С. В. Крикавський, та ін., за ред. О. А. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
- 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.
- Перерва П. Г. *Анализ финансового состояния предприятия* / 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.
- Старостіна А. О. *Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч.* / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, С. В. Крикавський та ін.; за ред. А. О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
- Перерва П. Г. *Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи* / П. Г. Перерва // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПИ"*: зб. наук. пр. Сер.: Економічні науки. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
- Косянчук Т. Ф. *Результативність діяльності підприємства та її діагностика* / Т. Ф. Косянчук, Ю. Г. Галкіна // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 121-124.
- Демченко А. О. *Про сутність понять "ефективність" та "результативність" в економіці* / А. О. Демченко, О. І. Момот // *Економічний вісник Донбасу*. – 2013. – № 3. – С. 207-210.
- Панкратов А. Б. *Результативность труда как социально-экономическая категория* / А. Б. Панкратов // *Проблемы экономики и менеджмента*. – 2011. – № 1. – С. 7-18.
- Васін С. М. *Природа и сущность понятия эффективности системы управления предприятием* / С. М. Васін, О. А. Мамонова // *Вектор науки ТГУ*. – 2012. – № 4. – С. 229-232.
- Лимарев Ю. А. *Эволюция категории "эффективность" в экономической науке* / Ю. А. Лимарев, П. В. Лимарев // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн.* – 2014. – № 4. URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1169>
- Коган А. Б. *Теоретические аспекты эффективности экономических систем* / А. Б. Коган, Н. П. Болдырева // *Вестник ОГУ*. – 2006. – № 8. – С. 45-55.
- Смірнова К. В. *Синтетический подход к оценке эффективности стратегий промышленных предприятий* / К. В. Смірнова, А. М. Спіріна // *Вестник ОГУ*. – № 13. – 2012. – С. 323-328.
- Агнєвич Т. Г. *Особенности выбора критериев оценки эффективности системы управления* / Т. Г. Агнєвич, Т. А. Даєва // *Политематический журнал научных публикаций "Дискуссия"* – 2014. – № 4. – С. 56-61.
- Тишутина О. И. *Бюджетные расходы: вопросы эффективности, результативности и разработка системы показателей оценки* / О. И. Тишутина, А. В. Михайлов // *Проблемы современной экономики*. – 2012. – № 4. – С. 195.
- Капінус Л. В. *Теоретичні основи сучасної концепції продуктивності* / Л. В. Капінус // *Наукові праці НУХТ*. – 2007. – № 22. – С. 116-119.
- Перерва П. Г. *Дослідження категорій "ефективність", "результативність" та "економічність"* [Електронний ресурс] / П. Г. Перерва, А. В. Кравчук // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р.* / Кременчуцький нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Електрон. текстові дані. – Кременчук, 2017. – С. 149-152.

References (transliterated)

- McConnell K. R. *Economics: Principles, Problems and Politics* / K. R. McConnell, S. L. Brue. – Moscow.: INFRA-M, 2003. - 972 p.
- Petty V. *Classical of Economic Thought: Works* / V. Petti, A. Smith, D. Ricardo, J. Keynes, M. Fridman. – Moscow.: Izv-EXXO-Press, 2000. – 896 p.
- Grafton R. Q. *Private property and economic efficiency: a study of a common-pool resource* / R. Q. Grafton, D. Squires, K. J. Fox // *Journal of Law and Economics*. – 2000 43, No. 2, – pp. 679-714.

4. Cherep A. V. *Efficiency as an Economic Category* / A. V. Cherep, E. M. Sagitlet // *Effective Economics*. – 2013. – No. 1. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_26
5. Gupalo A. O. *Definition of the content of concepts: "effect", "efficiency" and "effectiveness"* / A. O. Gupalo // *Problems of the formation of a new economy of the XXI century: materials V International. science-practice Conf.*, 21-22 dec. 2012: at 3 tons – Dnipropetrovsk – pp. 6-9.
6. Raizberg B. A. *Contemporary Economic Dictionary* / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovsky, E. B. Starodubtseva. – Moscow: INFRA-M, 2010. – 512 p.
7. Biletska K. Yu. *The essence of the category "Economic efficiency of production"* / K. Yu. Biletska // *Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko*. – 2014. – Is. 150. – pp. 74-81.
8. Kravchenko Kh. V. *The essence of the economic category of efficiency and its definition in transport* / Kh. V. Kravchenko // *Collection of scientific papers of the Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan. Problems of transport economy*. – 2014. – Is. 8. – pp. 48-55.
9. Okorokov D. S. *Efficiency as an Economic Category*. / D. S. Okorokov // *Bulletin of Saratov State Agrarian University named after. NI Vavilov* – 2013 – No. 10- pp. 88-90.
10. Morshchenko T. S. *An overview of approaches to the definition of the economic essence of the notion of "efficiency"* / T. S. Morshchenko, O. M. Bilyak // *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*. – 2016. – Is.1 – pp. 7-13.
11. Litvinova V. O. *Economic efficiency: essence and forms* / V. O. Litvinova // *Bulletin of the Berdyansk University of Management and Business*. – 2014. – No. 2. – pp. 43-45.
12. Shcherbatyuk V. V. *Essence of efficiency as an economic category* / V. V. Shcherbatyuk // *Economics and management organization*. – 2016 – No. 4 – pp. 390-395.
13. Polezhenka M. A. *Theoretical essence of the economic category "efficiency"* / M. A. Polaghenka // *Agrosvit*. – 2016. – No. 10. – pp. 69-74.94.
14. Govorushko T. A. *Efficiency as an Economic Category* / T. A. Govorushko // *Scientific Papers NUHT*. – 2007. – No. 20. – pp. 74-76.
15. Osipov V. I. *The study of the category "efficiency" in the system of socio-economic development of society* / V. I. Osipov // *Market Economics: Modern Theory and Practice of Management*. – 2016. – No. 1. –T. 15. – pp. 49-66.
16. Yemets Yu. G. *Economic efficiency as the basis of enterprise competitiveness* / Yu. G. Yemets // *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Development Issues*. – 2013. – No. 769. – pp. 156-160.
17. Uglanov P. N. *Essence of economic efficiency of production* / P. N. Uglanov // *Bulletin of the TGU*. – 2007. – Issue 3 – pp. 65-75.
18. Bratanich M. V. *Determination of the essence of economic efficiency and the classification of its species* / M. V. Bratanych, T. V. Polozova // *Economy of industry*. – 2010. – No. 4. – pp. 153-155.
19. Pervorova P. G., *Management of Innovative Activities* // *Marketing: Textbook* / O. A. Starostina, N. P. Goncharova, E. V. Kricavsky, et al., Ed. O. A. Starostina. – K.: Knowledge, 2009 – 1070 p.
20. Kosenko A. P. *Economic Assessment of the Innovative Potential* / A. P. Kosenko, D. Kotsiski, O. I. Maslak, P. G. Pererva, D. Sakai. – Monograph / Ed. prof. Pererva P.G. and prof. D. Kotsysky - Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", Miskolcs.techn.un-t, 2009. – 170 p.
21. Pererva P. G. *Analysis of the financial state of the enterprise* / P. G. Pererva, O. N. Savenkova // *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", 2002. – No. 11-2. – pp. 118-121.
22. Starostina A. O. *Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: handbook* / A. O. Starostina, N. P. Goncharova, E. V. Kricavsky and others; for ed. A. O. Starostina. – Kyiv: Knowledge, 2009. – 1070 p.
23. Pererva P. G. *Compensation Program of an Industrial Enterprise: Essence and Tasks* / P. G. Pererva // *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine. tech Un-th "KHPI": Sb. sciences pr sir : Economics*. – Kharkiv: NTU "KhPI", 2017. – No. 24 (1246). – pp. 153-158.
24. Kosyanchuk T. F. *Efficiency of the enterprise activity and its diagnostics* / T. F. Kosyanchuk, Yu. G. Galkin // *Bulletin of the Khmelnytsky National University*. – 2009. – No. 3. – pp. 121-124.
25. Demchenko A. O. *About the essence of the concepts of "efficiency" and "effectiveness" in the economy* / A. O. Demchenko, O. I. Momot // *Economic Bulletin of the Donbas*. – 2013. – No. 3. – pp. 207-210.
26. Pankratov A. B. *The Effectiveness of Labor as a Socioeconomic Category* / A. B. Pankratov // *Problems of Economics and Management*. – 2011. – No. 1.
27. Vasin S. M., *The nature and essence of the concept of the efficiency of the enterprise management system* / S. M. Vasin, O. A. Mamonov // *The Science of the TSU*. – 2012. – No. 4. – pp. 229-232.
28. Limarev Yu. A. *Evolution of the category "efficiency" in economic science* / Yu. A. Limareva, P. V. Limarev // *Universum: Economics and jurisprudence: electron. scientific jourm* – 2014 – No. 4. URL: <http://universum.com/en/economy/archive/item/1169>
29. Kogan A. B. *Theoretical Aspects of the Efficiency of Economic Systems* / A. B. Kogan, N. P. Boldyreva // *Vesny of the OGU*. – 2006. – No. 8. – pp. 45-55.
30. Smirnova K. V. *A synthetic approach to the evaluation of the effectiveness of strategies of industrial enterprises* / K.V. Smirnova, A. M. Spirina // *Bulletin of the Department of Public Administration*. – No. 13. – 2012. – pp. 323-328.
31. Agievich T. G. *Features of the choice of criteria for evaluating the efficiency of the control system* / T. G. Agievich, T. A. Daeva // *The Polytechnic Journal of Scientific Publications "Discussion"* – 2014. – No. 4. – pp. 56-61.
32. Tishutin O. I. *Budget expenditures: issues of efficiency, effectiveness and development of a system of evaluation indicators* / O. I. Tishutin, A. V. Mikhailov // *Problems of modern economics*. – 2012. – No. 4. – pp. 195.
33. Kapinus L. V. *Theoretical Foundations of the Contemporary Productivity Concept* / L. V. Kapinus // *Scientific works of NUKHT*. – 2007. – No. 22. – pp. 116-119.
34. Pererva P. G. *Research on the categories of "efficiency", "effectiveness" and "profitability"* [Electronic resource] / P. G. Pererva, A. V. Kravchuk // *Strategic prospects for the development of economic actors in an unstable economic environment: . thesis of sciences. Works of the 2nd Interukr. science-practice internet conf. from international Participation, November 28-30, 2017 / Kremenchug Nats. Un-t them. Michael Ostrogradsky – electron text data – Kremenchug, 2017. – pp. 149-152.*

Надійшло(received) 16.03.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович(Перерва Петр Григорьевич, PerervaPetroGrigorovich) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6256-9329>; e-mail: pgpererva@gmail.com

Кравчук Аліна Василівна(Кравчук Алина Васильевна, KravchukAlinaVasylyvna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», аспірант кафедри організації виробництва та управління персоналом; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6384-9795>; e-mail: alina.kravchuk1601@gmail.com

О.С. ЛОКТИОНОВА**ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНОВОЇ УСТАЛЕНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ НА РИНКУ**

Всі розрахунки економічних наслідків зміни цін, так само як і обґрунтування цін на товари, тільки що виведені на ринок, можуть бути реально корисними для підприємства лише тоді, коли в їхній основі лежать скільки-небудь достовірні оцінки можливої реакції покупців на ці ціни. Це вимагає від фахівців по ціноутворенню вміння знаходити кількісні параметри чутливості покупців до цін. Звичайно, ця робота повинна проводитися паралельно з глибоким якісним аналізом інтересів і переваг споживачів. Сполучення якісного аналізу і кількісних оцінок цінової чутливості може помітно підвищити ефективність маркетингових рішень. Ця робота залежить від усвідомленого вибору найбільш адекватного методу досліджень цінової чутливості покупців.

Ключові слова: товар, інновації, ціна, ринок, усталеність, ефективність, маркетинг

А.С. ЛОКТИОНОВА**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ**

Все расчеты экономических последствий изменения цен, так же как и обоснования цен на товары, только что выведенные на рынок, могут быть реально полезными для предприятия только тогда, когда в их основе лежат сколько-нибудь достоверные оценки возможной реакции покупателей на эти цены. Это требует от специалистов по ценообразованию умение находить количественные параметры чувствительности покупателей к ценам. Конечно, эта работа должна проводиться параллельно с глубоким качественным анализом интересов и предпочтений потребителей. Сочетание анализа и количественных оценок ценовой чувствительности может заметно повысить эффективность маркетинговых решений. Эта работа зависит от осознанного выбора наиболее адекватного метода исследований ценовой чувствительности покупателей.

Ключевые слова: товар, инновации, цена, рынок, устойчивость, эффективность, маркетинг

LOKTIONOVA OLEKSANDRA**DETERMINATION OF THE PRICE STABILITY OF INNOVATIVE PRODUCTS IN THE MARKET**

All calculations of the economic consequences of changes in prices, as well as the justification of prices for goods that are just brought to the market, can be really useful for the enterprise only when they are based on any reliable estimates of the possible reaction of buyers to these prices. This requires price formation specialists to find quantitative parameters of buyers' sensitivity to prices. Of course, this work should be done in parallel with a profound qualitative analysis of the interests and benefits of consumers. The combination of qualitative analysis and quantitative estimates of price sensitivity can significantly improve the efficiency of marketing decisions. This work depends on the conscious choice of the most adequate method of researching price sensitivity of buyers.

Keywords: product, innovation, price, market, firmness, efficiency, marketing

Цінова політика містить всебічний аналіз чинників, що впливають на стан і розвиток товарних ринків. Дослідження умов виробництва і споживання товару, зміни попиту і пропозиції, стану загальногосподарської кон'юнктури (макроекономічних чинників) є обов'язковим елементом цінової роботи підприємства, що орієнтує свою діяльність на забезпечення цінової усталеності своїх товарів на ринку, забезпечення стабільних і гарантованих умов беззбитковості виробництва.

Цінова усталеність товару на ринку - новий термін, оцінка стабільності положення даного товару на конкретному ринку протягом певного періоду часу в конкурентному оточенні. Дана характеристика ринкового положення товару носить імовірнісний характер, не має розмірності і використовується для оцінки рівня комерційного ризику підприємства, що визначає можливості збитків при виводі на ринок інноваційного товару по одній з можливих цін.

Цінова усталеність товару на ринку практично повністю визначається усталеністю і стабільністю ціноутворюючих чинників, більшою чи меншою мірою визначальних як для цін на конкретні товари, так і для їх усталеності протягом певного періоду часу. Крім того, на початковому етапі визначення рівня ціни, ступінь її обґрунтованості залежить від того, якою мірою в ній враховані визначальні чинники. Урахування чинників, що визначають ціну продукції, дозволяє виявляти і використовувати дію об'єктивних закономірностей ціноутворення.

У економічній літературі описані спроби різних авторів класифікувати все різноманіття існуючих чинників, що впливають на формування ціни. Однак,

будь-яка класифікація подібного роду носить умовний характер, тому що вибір класифікаційної ознаки визначається метою дослідження.

Безліч ціноутворюючих чинників доцільно розбити на три великі групи: чинники макросередовища, чинники мікросередовища і чинники епізодичного впливу.

Дослідження чинників макrorівня дозволяє одержати більш повне уявлення про розвиток зовнішнього середовища підприємства. До них відносяться:

а) чинники державного впливу на господарську діяльність суб'єктів ринку, що включають у себе фінансову і монетарну політику, економіко-демографічні чинники, що відбивають рівень розвитку правового регулювання економіки, джерела формування і напрямки витрат бюджету країни, стан грошової маси і темпи інфляції, податкові ставки і їхню динаміку, рівень зайнятості населення в цілому та у галузі, динаміку платоспроможності підприємств і інвестиційної активності, тенденції народжуваності і тривалості життя, рівень прибутків населення і їх розподіл, життєві цикли різних товарів, рівень конкуренції в галузі, місткість ринку і його захищеність урядом, нормативні акти місцевих органів влади та ін.;

б) чинники загальногосподарської кон'юнктури в країні, що відбивають стабільність її економіки, розвиток конкуренції, рівень розвитку національного виробництва, стан сукупного попиту і сукупної пропозиції, стан найважливіших ринків (праці, капіталів, інновацій та ін.);

© О.С. Локтионова, 2018

в) міжнародні чинники, що мають велике значення для багатьох підприємств після скасування державної монополії на зовнішню торгівлю: відбивають міжнародний поділ праці, рівень монополізації світового виробництва товарів, враховують зовнішньоекономічну політику свого уряду й урядів інших країн, передбачають зусилля по захисту або розширенню національного ринку в цілому або ринку окремих галузей, характеризують стан платіжного балансу, рівень експорту, імпорту, стан митної політики та ін.

Пристаючи до аналізу даної групи чинників, відзначимо, що на деякі товари держава свідомо обмежує дію ринкового механізму ціноутворення. Найбільш поширеною формою таких дій є заборона підвищення цін понад встановлений рівень. Це звичайно робиться для захисту інтересів споживачів. Контроль над цінами може також стримувати темпи розвитку інфляції, запобігати одержанню монопольними об'єднаннями надприбутків у період тимчасового дефіциту товарів. Монопольне положення підприємства дає йому можливість самостійно або разом з іншими підприємствами стримувати конкуренцію на ринку даного товару. Монопольним є стан суб'єкта підприємницької діяльності, частка якого на ринку даного товару перевищує 35 %. Антимонопольний комітет може визнати монопольним положення підприємства і з меншою долею виробництва. Одним із зловживань монопольним положенням вважається встановлення монопольних і дискримінаційних цін, що веде до обмеження конкуренції і прав окремих споживачів.

Однак, введення максимальних розмірів цін і лімітування поставок товарів споживачам не приводить до ліквідації надлишкового попиту і встановлення ринкової рівноваги. Тому поряд із регулюванням цін варто здійснювати заходи для скорочення попиту і стимулювання пропозиції, наприклад, шляхом надання державних дотацій підприємствам-виробникам.

Мінімальні ціни встановлюються державою вище ціни ринкової рівноваги, що приводить до утворення надлишкової пропозиції, скорочення виробництва і встановлення ціни ринкової рівноваги на рівні мінімальної. Цей процес рекомендується супроводжувати заходами щодо стимулювання попиту.

Основні принципи встановлення і застосування цін і тарифів, а також організації контролю за їхнім застосуванням на території України визначаються Законом України "Про ціни і ціноутворення" і іншими законодавчими і нормативними документами.

Для забезпечення більшої стабільності цін на різні товари в умовах ринку, відмовившись від прямого контролю держави за економікою, необхідно підсилити його функції як рівноправного суб'єкта економічних відносин, з метою посилення конкуренції і поліпшення інвестиційного клімату для стимулювання виробництва. В області ціноутворення це може виявлятися в наступних випадках:

а) при встановленні цін на державну частку власності, що перешкоджає розриву міжвиробничих зв'язків і сприяє виконанню ціною інформаційної функції;

б) при використанні механізму державного замовлення наданням податкових, митних і інших пільг, що створює передумови побічно впливати на рівень цін;

в) при використанні механізму банкрутства збиткових підприємств, що дозволить виключити зі сфери ціноутворення значну частину виробництва, що сприяє інфляції.

На ціноутворення великий вплив роблять чинники епізодичного впливу. До їхнього числа ми пропонуємо віднести такого роду випадкові явища як стихійні лиха, соціально-економічні конфлікти, політичні кризи, чинники сезонності та ін. У багатьох випадках дія цих чинників може і не спостерігатися, однак їхнє виникнення накладає істотні відбитки на стан і рівень цін більшості товарів і послуг. Наприклад, інфляційний ріст цін звичайно характерний у період суспільних потрясінь, соціальних і політичних конфліктів, стихійних лих, багато в чому залежить від настроїв, що склалися в товаристві.

Ми вперше розглядаємо чинники епізодичного впливу як самостійну групу чинників. Окремі вчені відносять деякі з цих чинників до чинників макросередовища, що, на наш погляд, неправомірно в зв'язку з їхнім особливим статусом. Це обставини форс-мажорного порядку, що звичайно враховуються в міжнародних контрактах та угодах і які вкрай необхідно враховувати при дослідженні чинників цінової усталеності товару на ринку.

До чинників мікросередовища відносяться в першу чергу чинники виробництва - земля, праця, капітал. До поняття "земля", як правильно відзначають деякі дослідники, варто відносити не тільки земельні ділянки, але і всі природні процеси, що застосовні у виробництві: орні землі, водойми, родовище мінералів та ін. Вплив чинника праці виражається у формі вартості робочої сили. За цим чинником наша країна має відомі переваги, оскільки в Україні існує досить великий науково-технічний потенціал і велика кількість дешевої кваліфікованої робочої сили. Вплив чинника капіталу виявляється у витратах на матеріали, устаткування, машини, амортизацію основних фондів підприємства, а також у виплатах відсотків за банківський кредит. У даному контексті особливе значення має ступінь зносу основних фондів. На підприємствах автомобільної промисловості України він складає 39 - 53 %, у галузі тракторного і сільськогосподарського машинобудування - 44 - 55 %, у чорній металургії - 47 - 58 %. Процес катастрофічного старіння основних фондів позбавляє виробників перспективи виходу з кризового стану, а тим більше досягнення рівня сучасної технологічної конкурентоспроможності на світовому ринку.

Хоча ми відносимо рівень витрат на сировину та матеріали, робочу силу, рекламу, транспорт та ін. до чинників мікросередовища, але він часто не може повною мірою контролюватися підприємством. Проте ці витрати помітно впливають на кінцеві ціни. У період швидкого зростання цін підприємства можуть використовувати різні стратегії:

а) не змінюючи продукцію, перекладати збільшення своїх витрат на гаманець споживача;

б) не змінюючи продукцію, перекладати на споживачів тільки частину збільшення своїх витрат, а частину брати на себе;

в) модифікувати продукцію так, щоб зменшити свої витрати і зберегти рівень цін (пропонуючи меншу кількість модифікацій, використовуючи матеріали більш низької якості);

г) модифікувати продукцію так, щоб споживачі не заперечували проти більш високих цін (поліпшення параметрів, розширення асортиментного ряду, застосування більш якісних матеріалів);

д) припинити випуск невигідної продукції.

Найважливіше значення в групі чинників мікросередовища мають чинники, зв'язані з вивченням товарної кон'юнктури. Це закон попиту, закон пропозиції, цінова еластичність попиту, місткість ринку і її динаміка, сегментація ринків збуту й ін. Закон попиту і цінової еластичності пояснюють безпосередній взаємозв'язок між цінами й об'ємами закупівель споживачів.

При розробці підприємством політики ціноутворення на ринку, що забезпечує достатню цінову усталеність його продукції, потрібно враховувати наступні обставини. По-перше, якщо ціни підприємства завищені порівняно з виробами-аналогами, споживачі це можуть розцінити як установлення монопольної ціни. У цьому випадку можуть бути дії у відповідь, які впливають з антимонопольного законодавства. По-друге, істотне зниження ціни підприємства проти сформованої на ринку може бути кваліфіковане як встановлення демпінгової ціни, що також відноситься до юрисдикції антимонопольного законодавства. По-третє, дуже важливим є поріг реакції (чутливості) споживача до ціни на даний товар: незначна зміна ціни може залишитися непоміченою споживачем, тобто практично не вплине на зміну попиту, але може істотно вплинути на зміну загального виторгу від продажів.

Якби підприємство на ринку діяло поодиночці (як це можливо у випадку чистої монополії), то воно мало б справу з усієї кривою ринкового попиту. І тоді його цінові рішення могли б будуватися тільки на аналізі чутливості покупців до цін і зіставленні власних витрат на виробництво товару з ціною, яку споживач готовий заплатити за товар відповідної якості. Це іноді вдається підприємствам, що роблять абсолютно унікальні товари, захищені патентами. Але звичайно підприємство змушене будувати свою цінову політику з урахуванням конкурентної боротьби, і ця обставина може істотно модифікувати результати, отримані тільки на основі урахування корисності товару і витрат на його виробництво. Навіть очевидні кроки, якщо вони зроблені без урахування відповідної реакції конкурентів і споживачів, можуть у підсумку виявитися невдалими.

Для всіх методів ціноутворення поза залежністю від їхньої орієнтації на витрати, на споживачів або на конкурентів, загальним є те, що витрати завжди служать відправним пунктом розрахунку початкового значення продажної ціни товару. Цей факт підтверджується багатьма дослідженнями. Політика цін, орієнтована на витрати, виходить із принципу покриття усіх витрат або принаймні значної їх частини.

Необхідна інформація береться з даних розрахунку собівартості. Калькуляція є методичним засобом, що зв'язує розрахунки собівартості з ціноутворенням. В умовах ринкової конкуренції, що розвивається, звичайний підхід, коли на основі калькуляції витрат визначається ціна, недостатньо враховує вплив ринку. Не гарантовано, що розрахована в такий спосіб ціна буде прийнята споживачами. В ринкових умовах більш прогресивним буде використання методу зворотної калькуляції, що заснований на розрахунку, який виходить із продажної ціни, і призначений для контролю ринкової ціни з погляду витрат. Мова йде про перевірку цін, очікуваних споживачами або встановлених конкурентами. Витратне ціноутворення може не викликати практично ніяких проблем лише тоді, коли ціна не грає великої ролі для споживачів. Однак для підприємств із визначеними технологічними або організаційними недоліками такий спосіб установлення ціни може мати фатальні наслідки. Ціни, засновані на собівартості, ведуть до закріплення, а в ряді випадків навіть до узаконювання відсталих, нерациональних структур витрат. Інша справа, коли в області витрат між конкурентами йде гостра боротьба і без постійного удосконалення і раціоналізації виробництва просто не вижити, такий спосіб ціноутворення може бути цілком прийнятним, особливо якщо між основними конкурентами існує згода щодо поділу прибутку. Цінова усталеність товару на ринку в цьому випадку визначається досить просто - мінімізація витрат на виробництво і взаємна лояльність основних конкурентів, тобто не допущення цінової війни.

Маркетингова орієнтація промислових підприємств ставить у центр своєї діяльності споживача, інтереси і потреби якого повинні бути вище за все. У попередньому випадку саме споживач при встановленні цін на товари і виявився зайвим. Ми подбали про власне благо, детально проаналізувавши свої витрати, і знайшли шлях їхнього зниження (тобто шлях максимізації прибутку), подбали і про благо конкурентів, тому що спільно і погоджено набагато легше працювати на ринку. Однак джерелом благ усіх виробників, постачальників і продавців на ринку є тільки споживач, і саме він вимагає до себе постійної й особливої уваги. У зв'язку з цим більш прогресивним буде встановлення цін, орієнтованих на споживача, на його запити і можливості, що підтверджується світовим досвідом функціонування ринку. У даному випадку предметом аналізу при встановленні цін є готовність споживачів платити визначену ціну, їхня реакція на зміну цін (еластичність цін) і можливість диференціювати ціни за сегментами ринку або при додаванні (вилученні) до базового товару комплексу послуг, додаткових благ та ін. Водночас, при оцінці цінової усталеності товару на ринку в даному випадку необхідно оперувати цінами вище нижньої межі ціни, тому що в протилежному випадку відсутній безпосередній зв'язок між витратами і встановленням цін. Якщо споживачі мають уявлення про "правильну" ціну, яка досить точно відтворює вартість товару, то ціноутворення, природно, повинно враховувати ці уявлення. Навпаки, уявлення споживачів про "чесну"

ціну для багатьох, особливо нових товарів базується на основі відповідних для них цін.

Цінова усталеність товару на ринку - це характеристика стабільності при даній ціні ринкового положення товару у певний період часу й у короткостроковій перспективі. При цьому повинні бути враховані переваги і можливості споживачів, їхня чутливість до рівня ціни, економічні показники роботи підприємств-виробників (витрати на виробництво, зобов'язання перед бюджетом, завантаження виробничих потужностей), а також деякі найбільш істотні можливі зміни показників макросередовища (інфляційні чекання, податки, збори, мита, протекціонізм). З урахуванням усього сказаного вище, економіко-математична модель визначення цінової усталеності товару на ринку визначається за наступною формулою

$$V_{ci} = N_{ci} * (1 + \alpha) * (1 - \beta) * (1 - R_{ci}) / N_{krci}, \quad (1)$$

де V_{ci} - значення цінової усталеності інноваційного товару на ринку при ціні C_i ; N_{ci} - прогноз обсягу збуту товару за ціною C_i , складений з урахуванням намірів і можливостей споживачів; α - коефіцієнт чутливості споживачів до цін (коефіцієнт цінової байдужості); β - коефіцієнт, що враховує інфляційні чекання; R_{ci} - рівень цінового ризику, що визначає ймовірність збитків при встановленні на інноваційний товар ціни C_i ; N_{krci} - граничний (критичний) обсяг збуту даного товару, при якому мінімальна мета підприємства вважається досягнутою (недосягнення обсягу продажів товару N_{krci} при ціні C_i виходить за рамки цінової усталеності товару на ринку - це вже хитке положення).

Зона цінової усталеності товару на ринку визначається нерівністю

$$V_{ci} \geq 1. \quad (2)$$

При $V_{ci} < 1$ товар при ціні C_i займає на ринку хитке положення і виробник може в будь-який момент часу понести матеріальні втрати, зв'язані з виробництвом і збутом даного виробу. У всякому разі ймовірність цих втрат досить велика.

Аналогічні розрахунки рекомендується робити для різних цін на інноваційний товар - $C_1, C_2, C_3, \dots, C_i$. У результаті можна одержати відповідний ряд значень коефіцієнта цінової усталеності V_{ci} , за допомогою якого можна обґрунтувати найбільше прийнятну ціну на даному ринку, що і визначить кращі умови для підприємства-виробника. Ці умови будуть відповідати ціні з максимальним коефіцієнтом цінової усталеності $V_{ci} \rightarrow \max$.

Методика визначення розміру V_{ci} зводиться до наступних взаємозалежних і взаємообумовлених етапів.

Локтіонова Олександра Серафимівна (Локтионова Александра Серафимовна, Loktionova Oleksandra)- Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; e-mail: loksash@gmail.com

Етап 1. Визначається ряд значень ціни - від найменшої, яка, на думку працівників маркетингових служб підприємства, ще може бути прийнятною для даного виробу, до максимально можливої. Отриманий ряд цін $C_1, C_2, C_3, \dots, C_i$ і є об'єктом подальшого дослідження.

Етап 2. Проводиться дослідження переваг і намірів споживачів при встановленні виробником різних цін на інноваційний виріб. Кінцевою метою етапу є якісна оцінка можливих обсягів збуту виробу при встановленні на нього даної ціни, тобто визначення значень N_{ci} у моделі (1). Тут робиться спроба встановити зразковий вид кривої попиту для даного виробу.

Дійсно, всі розрахунки економічних наслідків зміни цін, так само як і обґрунтування цін на товари, тільки що виведені на ринок, можуть бути реально корисними для підприємства лише тоді, коли в їхній основі лежать скільки-небудь достовірні оцінки можливої реакції покупців на ці ціни. Це вимагає від фахівців по ціноутворенню уміння знаходити кількісні параметри чутливості покупців до цін. Звичайно, ця робота повинна проводитися паралельно з глибоким якісним аналізом інтересів і переваг споживачів. Сполучення якісного аналізу і кількісних оцінок цінової чутливості може помітно підвищити ефективність маркетингових рішень. Ця робота залежить від усвідомленого вибору найбільш адекватного методу досліджень цінової чутливості покупців.

Список літератури:

1. *Організація та управління інноваційною діяльністю:* Підручник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова М.І. - Харків: НТУ «ХПІ», 2007. - 1030 с.
2. Перерва П.Г., Гончарова Н.П., Яковлев А.И. *Маркетинг инновационного процесса:* Учебное пособие К.: Вира-М, 1998. - 267 с.
3. Перерва П.Г., Погорелов М.І., Гаврись О.М. *Економіка та маркетинг виробничо-підприємницької діяльності.* - Х.: НТУ «ХПІ», 2004. - 656с.
4. Перерва П.Г., Погорелов М.І., Мехович С.А. *Економіка виробничо-підприємницької діяльності.* - Х.: НТУ «ХПІ», 2006. - 568с.

References(transliterated) :

1. *Organizacija ta upravlinnja innovacijnoju dijal'nistju:* Pidruchnik / Za red. prof. Perervi P.G., prof. Mehovicha S.A., prof. Pogorelova M.I. - Harkiv: NTU „HPI”, 2007. - 1030 s.
2. Pererva P.G., Goncharova N.P., Jakovlev A.I. *Marketing innovacionnogo processa:* Uchebnoe posobie K.: Vira-M, 1998. - 267 s.
3. Pererva P.G., Pogorelov M.I., Gavris' O.M. *Ekonomika ta marketing virobничo-pidpriemnic'koj dijal'nosti.* - H.: NTU «HPI», 2004. - 656s.
4. Pererva P.G., Pogorelov M.I., Mehovich S.A. *Ekonomika virobничo-pidpriemnic'koj dijal'nosti.* - H.: NTU «HPI», 2006. - 568s.

Надійшла (received) 16.03.2018