

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

ВІСНИК

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

(економічні науки)

№ 19 (1295) 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. – № 19 (1295). – 159 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Мова статей – українська, російська, англійська.

Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) внесено до «Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 р., № 241.

Координаційна рада:

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

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

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

Є. Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А. В. Бойко, д-р техн. наук, проф.;

Ф. Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М. Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.;

А. І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.; В. Г. Данько, д-р техн. наук, проф.;

В. Д. Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.; І. Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.;

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакційна колегія серії:

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

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

С.М. Погорєлов, к-д. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: О.А. Круглов

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

А.І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.; В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.; О.В. Маноїленко,

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

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

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

Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва» 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 № 5 від 25 травня 2018 р.

© НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2018

УДК 338.24

Т.Ю. НАЗАРОВА, В.В. ПОПОВИЧ, О.А. ГЕЛЯРОВСЬКА**АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ**

У статті розглядається антикризове фінансове управління як важлива складова сучасного управління підприємством. Систематизовано підходи до визначення сутності антикризового управління підприємством. Розглянуто основні причини виникнення фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано систему антикризового управління підприємством. Встановлено, що успіх менеджменту в кризових ситуаціях визначають: мірою готовності менеджерів організацій до потенційних кризових явищ. Обґрунтовано необхідність створення та постійного вдосконалення антикризової програми підприємства. Формування антикризової програми пропонується диференціювати залежно від типу антикризового управління разом із цілями антикризової програми.

Ключові слова. Антикризове управління, криза, банкрутство, неплатоспроможність, елементи антикризового управління.

Т.Ю. НАЗАРОВА, В.В. ПОПОВИЧ, О.А. ГЕЛЯРОВСКАЯ**АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

В статье рассматривается антикризисное финансовое управление как важная составляющая современного управления предприятием. Систематизированы подходы к определению сущности антикризисного управления предприятием. Рассмотрены основные причины возникновения финансового кризиса на отечественных предприятиях. Проанализирована система антикризисного управления предприятием. Установлено, что успех менеджмента в кризисных ситуациях определяют: степенью готовности менеджеров организаций к потенциальным кризисным явлениям. Обоснована необходимость создания и постоянного совершенствования антикризисной программы предприятия.

Ключевые слова. Антикризисное управление, кризис, банкротство, неплатежеспособность, элементы антикризисного управления.

Т.У. NAZAROVA, V.V. POPOVICH, O.A. HELIAROVSKA**ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECT**

The article deals with the crisis financial management as an important component of modern enterprise management. The approaches to determining the essence of the crisis management enterprise are systematized. The main reasons for the financial crisis in domestic enterprises are considered. The system of crisis management of the enterprise is analyzed. It is established that the success of management in crisis situations is determined by: degree of readiness of managers of organizations for potential crisis phenomena, availability of reserves; level of preventive measures; the effectiveness of using management methods in accordance with the stages of the anti-crisis program. The necessity of creation and continuous improvement of the anti-crisis program of the enterprise is substantiated. It is proposed to differentiate the formation of the anti-crisis program depending on the type of crisis management together with the objectives of the anti-crisis program.

Keywords. Anti-crisis management, crisis, bankruptcy, insolvency, elements of crisis management.

Вступ. Сьогодні багато підприємств України, в тому числі створених акціонерних товариств, перебувають в кризовому або передкризовому стані. Тому система антикризового управління передбачає їх фінансово-виробниче оздоровлення і розвиток в оптимальному режимі. Крім того, навіть при усталеному функціонуванні економіки майже всі підприємства мають вживати заходи, спрямовані на запобігання різкому погіршенню економічних показників діяльності підприємства. Тому аналіз має проводитись практично постійно з метою виявлення вузьких місць і наступного оперативного втручання. Загострення кризових явищ і зацікавленість у збереженні підприємств зумовили виникнення та розвиток антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемами теоретичного та практичного обґрунтування процесів та механізмів антикризового фінансового менеджменту займались такі вітчизняні та закордонні науковці, як Бланк І.О., Бригхем Ю., Крамаренко Г.О., Лігоненко Л.О., Омелянович Л.О., Павлова Л.Н., Петленко Ю.В., Ремньова Л.М., Ситник Г.В., Терещенко О.О., Чайковська О.В., Череп А.В., Чимириш С.В., Чорна О.Є. Аналіз літературних джерел та наукових праць показав, що обґрунтування процесу організації формування та

практичної реалізації системи антикризового фінансового менеджменту потребує подальших досліджень. Доцільність дослідження визначається також необхідністю пошуку нових напрямків удосконалення системи антикризового фінансового управління вітчизняними підприємствами.

Мета статті. Розглянути різні підходи науковців щодо визначення економічної сутності антикризового фінансового управління підприємством; та визначення основних напрямків антикризового управління підприємством на основі антикризової програми

Постановка задачі. В сучасних умовах підприємствам дуже складно планувати і здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі. Тому особливої актуальності, в умовах економічного спаду, набув процес розробки та використання ефективних методів і форм здійснення антикризового фінансового управління підприємством. Негативний вплив тенденцій світової економіки на підприємства викликав потребу в проведенні аналізу ефективності процесу управління підприємством, а саме антикризового управління підприємством і вибору найбільш ефективних форм його здійснення. Слід відмітити, що низка питань

© Т.Ю. Назарова, В. В. Попович, О.А. Геляровська, 2018

стосовно антикризового управління залишається нерозглянутою повною мірою, вирішення яких дозволить удосконалити систему антикризового управління підприємством та виведе його із кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в науковій літературі можна знайти різні визначення сутності терміну «антикризове управління». Дослідження сутності антикризового управління завжди супроводжується вивченням його характеристик, специфічних особливостей, економічних, управлінських, організаційних

відносин, проблем та функціональних елементів процесу. Сучасні економісти розглядають економічну кризу, як об'єктивно необхідний процес, що дає поштовх для модернізації всієї фінансово-економічної діяльності підприємства. У період функціонування підприємства можуть відбутися різні відхилення, які призводять до небажаного розвитку, і поставити під загрозу існування підприємства. Аналіз поняття «антикризове управління» відображено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття «антикризове управління» [2,3,4,5,6,7]

№	Автор	Визначення
1	З. Айвазян, В. Кириченко	Управління, спрямоване виключно на подолання кризи, що наступила, на забезпечення виживання в короткостроковому аспекті
2	Б. Паттерсон	Це програма дій, які мають бути негайно реалізовані в разі настання кризової ситуації
3	К. Хамфріс	Антикризове управління передбачає мінімізацію збитків і негативних результатів діяльності, а також підтримку іміджу й довіри до суб'єкта господарювання з боку його контрагентів
4	В. Дорофєєв, Д. Левин, Д. Сенаторов	Сукупність заходів управлінського впливу, спрямованих на ліквідацію наслідків кризи, яка настала, та створення умов для уникнення кризи в майбутньому
5	Е. Коротков	Управління, здатне випереджати або зм'якшувати кризи, а також стримувати функціонування в режимі виживання в період кризи та виводити суб'єкт господарювання з кризового стану з мінімальними втратами
6	В. Василенко	Управління, в якому під тиском запланованих чи випадкових факторів поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання її факторів для подальшого стійкого розвитку організації
7	С. Бурій, Д. Мацеха	Система постійних дій менеджерів, спрямованих на всі елементи організації з метою швидкого і вчасного реагування на можливі зовнішні та внутрішні загрози ефективному функціонуванню чи розвитку суб'єкта господарювання
8	З. Шершньова, Н. Багацький	Аналіз становища мікро- та макросередовища і вибір найбільш підходящої місії; це система заходів та засобів, спрямованих на недопущення банкрутства, забезпечення процвітання економічних агентів, що були у важкому фінансовому становищі
9	І. Мітрофф	Це послідовна взаємозалежна оцінка різних видів кризових явищ та загроз для функціонування суб'єкта господарювання
10	Л. Лігоненко	Спеціальним чином сформована система, яка безперервно реалізується суб'єктом господарювання, спрямована на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення виживання і відновлення життєздатності суб'єкта господарювання, недопущення виникнення ситуації його банкрутства
11	В. А. Вінокуров	Як складової загального менеджменту на підприємстві, яка використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання.

Проведені теоретичні дослідження поняття антикризове управління та отримане уточнене визначення цієї категорії визначають ключові аспекти в формуванні їх дефініції як економічної категорії. Чітке розуміння сутності антикризового управління має велике практичне значення, адже правильне сприйняття економічної термінології, спрощує роботу кожного підприємця, допомагає прослідкувати та виявити взаємозалежності між різними факторами виробничо-господарської

діяльності, що у подальшому дозволить не лише раціонально споживати наявні фінансові ресурси, а й будувати обґрунтовані економічні прогнози щодо ефективного управління підприємством.

Охарактеризована стадійність кризової ситуації об'єктивно вимагає гнучкої реакції на характер її прояву та перебігу, що забезпечується системою антикризового менеджменту. Таким чином, криза на підприємстві виникає як у результаті відхилень у функціонуванні

основних бізнес- процесів (криза функціонування), так і в результаті неефективних організаційних процесів (криза розвитку). Виникнення кризи не відбувається раптово, а проявляється у вигляді певних «симптомів», що мають наростаючий характер, – кризових проявів, явищ, ситуацій, станів, банкрутства. Серед багатоманітності причин і чинників виникнення криз виключна роль належить недостатній готовності менеджменту підприємств щодо своєчасної ідентифікації кризових явищ або запізніле реагування на них, що актуалізує необхідність удосконалення методик ідентифікації кризових явищ та формування системи антикризового управління.

Вивчення теоретичної спадщини дозволило дійти висновку, що фінансовий менеджмент - процес управління фінансовою діяльністю підприємства, який передбачає організацію планування, розробку та прийняття управлінських рішень, здійснення моніторингу та контролю за ефективною реалізацією фінансових цілей та завдань підприємства у поточному та довгостроковому періодах. Фінансовий менеджмент розглядається у двох аспектах: як спеціальна галузь управління та як керуюча система. Виділені у таких аспектах функції фінансового менеджменту знаходяться у тісному взаємозв'язку та забезпечують успішне функціонування системи управління фінансами. До цих функцій належать відтворювальну, контрольну та регулюючу. Об'єктами управління є активи, фінансові ресурси, інвестиції, прибуток, фінансові ризики та фінансові кризи. Антикризовий фінансовий менеджмент посідає чільне місце серед функцій фінансового управління підприємством. Антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана з суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами.

Основною метою антикризового фінансового управління є забезпечення стійкого фінансового стану підприємства в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішнім середовищем, через введення в дію антикризових інструментів, що дають змогу усунути тимчасові фінансові труднощі та подолати симптоми майбутнього банкрутства. Антикризове фінансове управління з організаційної точки зору має включати такі етапи: фінансова діагностика підприємства (аналіз проблематики фінансової кризи на підприємстві, виявлення ключових чинників, що зумовлюють погіршення фінансового стану та діяльності підприємства, виявлення стадії фінансової кризи); антикризове фінансове планування (визначення ключових орієнтирів антикризового управління, обґрунтування характеру антикризових заходів, та інтегрування їх у систему антикризового планування); моніторинг та контроль ефективності їх реалізації.

У 2006 році Бланк І. О. сформулював принципи антикризового фінансового управління. Його перелік принципів практично універсальний і підкреслює основні базові ідеї ефективного антикризового фінансового управління. Розглянемо кожний принцип антикризового фінансового управління докладніше [8]:

1. Принцип готовності реагування є фактично «коренем» запропонованого переліку принципів, оскільки означає постійну готовність до можливих порушень фінансової стійкості підприємства на будь-якому етапі його функціонування.

2. Принцип превентивної дії, один із пріоритетних серед інших принципів, тому що передбачає постійне запобігання фінансовим кризам, щоб потім не марнувати час та ресурси на їх ліквідацію.

3. Принцип оптимальної зовнішньої санації. Він означає, що вже в процесі вибору форм зовнішньої санації (тобто на стадії майже критичного стану для підприємства) використати певні критерії, щоб, можливо, встигнути подолати вже наявну на підприємстві кризу. Це є ризик просто не встигнути врятувати підприємство.

4. Принцип комплексності ухвалюваних рішень є важливим у процесі формування заходів антикризового фінансового управління. Він означає, що такі заходи повинні мати комплексний характер.

5. Принцип терміновості реагування можна узагальнити в принцип превентивної дії. Він передбачає, що чим раніше буде застосовано заходи антикризового фінансового управління, то краще можна «вилікувати» кризові симптоми.

6. Принцип адекватності реагування означає використання заходів адекватного рівня для боротьби з фінансовою кризою. Тобто під час нейтралізації певної загрози необхідно врахувати її рівень і адаптувати до нього свої заходи.

7. Принцип ефективності передбачає врахування власних фінансових ресурсів, які можна витратити на антикризові заходи.

8. Принцип адаптивності означає максимізувати гнучкість заходів протидії і їх адаптації до різних форм фінансової кризи. Важливу роль тут відіграє зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства і, певною мірою, це є адекватність реагування. Досягнення адекватного рівня заходів антикризового управління якраз потребує максимальної гнучкості цих заходів.

9. Принцип пріоритетності використання внутрішніх ресурсів означає, що підприємство мусить постійно розраховувати насамперед лише на себе і свої можливості. Це дуже важливо — бути готовим боротися з фінансовою кризою своїми силами і лише в процесі боротьби претендувати на допомогу від інших фінансових установ (наприклад, банківських установ).

10. Принцип альтернативності дій передбачає аналіз усіх можливих альтернативних проектів щодо нейтралізації фінансової кризи. Це зазвичай варто робити на початкових стадіях ураження підприємства, коли ще є час на такий аналіз.

Всі принципи слугують хорошою базою для ефективного функціонування антикризового фінансового управління підприємством.

У процесі прогнозування і діагностики банкрутства потрібно, спираючись на теоретичні і практичні розробки вітчизняних економістів, проаналізувати сукупно такі показники: ліквідність і платоспроможність, фінансову стійкість, ділову

активність.

Цільова антикризова програма призначена для вирішення певного переліку проблем, є інструментом реалізації цілей розвитку підприємства та забезпечення його існування у довгостроковій перспективі. Розробка і впровадження програми має важливе значення, оскільки дозволяє в комплексі вирішити ряд складних завдань, що відносяться до різних функціональних сфер: збуту продукції, фінансів, персоналу, виробничої системи, системи управління тощо. Цільова антикризова програма являє собою сукупність економічно та науково обґрунтованих заходів, які зорієнтовані на запобігання та/або подолання кризових явищ різного типу, взаємопов'язаних за термінами, місцями виконання, а також забезпечені необхідними ресурсами. Обґрунтування відповідних розділів антикризової програми дозволить розробити якісну програму та створити умови для ефективного її виконання.

Висновки. В підсумку необхідно зазначити, що антикризове фінансове управління на підприємстві становить один з головних та важливих компонентів формування вдалої управлінської системи в цілому. Окрім того, від якості фінансового управління буде залежати платоспроможність господарюючого суб'єкта, рівень його рентабельності, формування можливостей щодо роботи у непередбачуваних ситуаціях, масштабність та рівень виробництва і кінцевої реалізації продукції. Процес антикризового управління має передбачати цілеспрямованість, послідовність, своєчасність прийняття рішень та їх адаптованість у процесі життєдіяльності підприємства. Кризові явища краще передбачити, ніж ліквідувати, так як ліквідувати їх майже не можливо. Тому успіх діяльності підприємства залежить від завчасної підготовки антикризового управління до майбутніх загроз. Завчасна підготовка програми антикризових заходів допоможе значно мінімізувати негативний вплив кризових явищ на підприємство і дозволить йому бути успішним і конкурентноздатним в умовах кризи.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 “Баланс” від 21.06.99 №396/3689 // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – no 11. – 158 с.
2. Слав'юк Р. А. *Фінанси підприємств: навчальний посібник* / Р. А. Слав'юк. – Луцьк: Ред.- вид. відд. “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 460 с.
3. Нашкерська Г. В. *Фінансовий облік: навч. посіб.* / Г. В. Нашкерська. – Київ.: Кондор, 2005. – 503с.
4. Бурій С. А. *Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу: [монографія]* / С. А. Бурій, Д. С. Мацеха. – Хмельницький: Тріада-М, 2006. – 93 с.
5. Ковалев В. В. *Курс фінансового менеджмента* / В. В. Ковалев. – Москва.: ТК Велби, Проспект, 2008. – 448 с.
6. *Діагностика стану підприємства: теорія і практика*: [монографія] / А. Е. Воронкова, Р. З. Вечерковські, Д. К. Воронков [та ін.]. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Харків.: ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
7. Бланк І. А. *Фінансовий менеджмент: учебный курс* / І. А. Бланк. – Київ.: Ника – Центр, 2001. – 528 с.
8. Крейнина М. Н. *Фінансовий менеджмент: учебное пособие* / М. Н. Крейнина. – Москва.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.
9. Бланк І. А. *Антикризисное финансовое управление предприятием* / І. А. Бланк. — Київ.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.

References (transliterated):

1. *Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku № 2 “Balans” vid 21.06.99 №396/3689 // Vse pro buhgalters'kyj oblik.* – 2000. – no 11. – 158 p.
2. Slav'juk R. A. *Finansy pidpryjemstv: navchal'nyj posibnyk* / R. A. Slav'juk. – Luc'k: Red.- vyd. vidd. “Vezha” Volyn. derzh. un-tu im. Lesi Ukraїnky, 2001. – 460 p.
3. Nashkers'ka G. V. *Finansovij oblik: navch. posib.* / G V. Nashkers'ka. – Kiїv.: Kondor, 2005. – 503 p.
4. Buryj S. A. *Antykrizove upravlinnja ta upravlins'ki rishennja – problemy pidpryjemstv malogo biznesu : [monografija]* / S. A. Buryj, D. S. Maceha. – Hmel'nyck'ij: Triada-M, 2006. – 93 p.
5. Kovalev V. V. *Kurs fynansovogo menedzhmenta* / V. V. Kovalev. – Moskva.: TK Velby, Prospekt, 2008. – 448 p.
6. *Diagnostyka stanu pidpryjemstva: teorija i praktyka : [monografija]* / A. E. Voronkova, R. Z. Veчерkovs'ki, D K. Voronkov [ta in.]. – 2-ge vyd., pererobl. i dopovn. – Harkiv.: INZhEK, 2008. – 520 p.
7. Blank Y. A. *Fynansovij menedzhment: uchebnyj kurs* / Y. A. Blank. – Kiїv.: Nyka – Centr, 2001. – 528 p.
8. Krejnyna M. N. *Fynansovij menedzhment: uchebnoe posobyе* / M. N. Krejnyna. – Moskva.: Delo y servys, 1998. – 304 p.
9. Blank Y. A. *Antykrizysnoe fynansovoe upravlenye predpryjatjem* / Y. A. Blank. — Kiїv.: El'ga, Nyka-Centr, 2006. – 672 p.

Надійшла (received) 01.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Назарова Тетяна Юрїївна (Назарова Татьяна Юрьевна, Nazarova Tetjana Jurii'vna)– кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри МЗЕД та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5734-876X>; e-mail: taniya2017@ukr.net

Попович Віра Володимирівна (Попович Вера Владимировна, Popovych Vira Volodymyrivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0603-8064>; e-mail: sema13082016@gmail.com

Гелярoвська Оксана Анатолїївна (Гелярoвская Оксана Анатольевна, Heliarovska Oksana Anatoliivna)– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри комп'ютерної математики і аналізу даних; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8927-7465>; e-mail: okanhelar@gmail.com

УДК 336.01

*Е.С. ДРУГОВА, Ю. В. БЕРЕЖНА***СУТНІСТЬ І ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття "фінансові ресурси", уточнено дефініцію "фінансові ресурси підприємства", визначено критерії класифікації фінансових ресурсів. В ході дослідження сформульовано одну з основних проблем господарюючих суб'єктів недостатній обсяг фінансових ресурсів. Визначено основні макро- і мікроекономічні чинники процесу управління фінансовими ресурсами. Здійснено оцінку впливу окремих складових елементів зовнішньої і внутрішньої управлінської середовища на загальну ефективність господарювання підприємств.

Ключові слова. Фінансові ресурси, грошові засоби, грошовий потік, фінансовий менеджмент, джерела фінансових ресурсів.

*Е.С. ДРУГОВА, Ю. В. БЕРЕЖНАЯ***СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассмотрены различные подходы к определению сущности понятия "финансовые ресурсы", уточнено дефиницию "финансовые ресурсы предприятия", определены критерии классификации финансовых ресурсов. В ходе исследования сформулированы одну из основных проблем хозяйствующих субъектов недостаточный объем финансовых ресурсов. Определены основные макро- и микроэкономические факторы процесса управления финансовыми ресурсами. Осуществлена оценка влияния отдельных составляющих элементов внешней и внутренней управленческой среды на общую эффективность хозяйствования предприятий.

Ключевые слова. Финансовые ресурсы, денежные средства, денежный поток, финансовый менеджмент, источники финансовых ресурсов.

*E.S. DRUGOVA, Yu. V. BEREZHNYAYA***ESSENCE AND ECONOMIC NATURE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES**

The article deals with the crisis financial management as an important component of modern enterprise management. The approaches to determining the essence of the crisis management enterprise are systematized. The main reasons for the financial crisis in domestic enterprises are considered. The system of crisis management of the enterprise is analyzed. It is established that the success of management in crisis situations is determined by: degree of readiness of managers of organizations for potential crisis phenomena, availability of reserves; level of preventive measures; the effectiveness of using management methods in accordance with the stages of the anti-crisis program. The necessity of creation and continuous improvement of the anti-crisis program of the enterprise is substantiated. It is proposed to differentiate the formation of the anti-crisis program depending on the type of crisis management together with the objectives of the anti-crisis program. elucidates the qualitative signs and specific characteristics of financial resources which make it possible to identify them and determine their economic nature as an object of functional management. The qualitative signs are revealed and features of financial resources that enable them to identify and define the economic essence as a function of the functional management.

Keywords. Financial resources, money resources, cash flow, financial management, sources of financial resources.

Вступ. У сучасних умовах кризової ситуації в економіці України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності, що пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і з боку іноземних компаній, а також підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку. В свою чергу, успішна діяльність підприємств істотно залежить від наявності у них необхідної кількості фінансових ресурсів. Саме завдяки достатньому фінансовому забезпеченню господарської діяльності, правильному вибору способів та джерел мобілізації фінансових ресурсів та визначенню оптимальних напрямів їх використання забезпечується зростання доходів підприємств. Слід зазначити, що однією з найбільших проблем господарюючих суб'єктів є низька ефективність управління їх фінансовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичні засади управління фінансовими ресурсами розроблено зарубіжними дослідниками П. Друкером, С. Маерсом, М. Міллером, Ф. Модільяні, М. Месконом та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії та методології управління формуваним і використанням фінансових ресурсів зробили

вітчизняні науковці О. Гудзь, М. Дем'яненко, В. Зіновчук, В. Опарін.

Доцільність дослідження визначається також необхідністю пошуку нових напрямків удосконалення системи управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах.

Мета статті. Розглянути різні підходи науковців щодо визначення економічної сутності «фінансові ресурси» та особливостей управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств.

Постановка задачі. Фінансові ресурси підприємства забезпечують безперервність виробничого процесу. При цьому важливе значення має оптимальне співвідношення між власними та позиковими коштами, яке не загрожує фінансовій стійкості підприємства. Для забезпечення економічного зростання як на макро-, так і на мікрорівні підприємство повинно виважено керувати фінансовими ресурсами, зокрема ефективно їх формувати та використовувати. Слід відмітити, що низка питань стосовно ефективного управління фінансовими ресурсами залишається нерозглянутою повною мірою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в науковій літературі існує багато

визначень фінансових ресурсів підприємства. Провідні науковці, які спрямовують свої дослідження головним чином на вивчення фінансів підприємства, розглядають фінансові ресурси як сукупність грошових коштів суб'єктів господарювання (фондів, доходів, накопичень), що перебувають у розпорядженні підприємств і мають цільове спрямування.

Опарін В.М. розглядає фінансові ресурси як фінансову категорію та вважає, що «це сума коштів, спрямованих в основні та оборотні засоби підприємства. Вони характеризують фінансовий потенціал, тобто можливість підприємства у проведенні витрат з метою отримання доходу. Фінансові ресурси поряд з трудовими і матеріальними є важливою складовою ресурсної забезпеченості підприємств» [1, с. 79].

А.М. Поддєрьогін та інші автори під фінансовими ресурсами розуміють «грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств, до яких належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в не фондів формі. Основними джерелами фінансових ресурсів є власні та залучені кошти підприємства» [2, с. 10].

Романенко О.Р. вважає, що «фінансові ресурси є матеріальним утіленням фінансових відносин на рівні господарських суб'єктів. Під ними слід розуміти акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб» [3, с. 80].

Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. та ін. поряд із фінансовими ресурсами виділяють таке поняття, як «капітал», тобто, частину фінансових ресурсів, що вкладена у виробництво та приносить дохід після завершення обороту. Іншими словами, вони розглядають капітал підприємства як перетворену форму фінансових ресурсів [4, с. 11].

У фінансовій енциклопедії дається визначення фінансових ресурсів як коштів, що перебувають у розпорядженні підприємств, до яких відносяться грошові фонди, частина грошових коштів, що використовується в не фондів формі, цінні папери, валютні цінності. Розмір, склад та структура фінансових ресурсів підприємства зумовлюється обсягом виробництва та його ефективністю. Від розміру фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально- економічний розвиток підприємства, оскільки їх ефективне використання визначає платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість підприємства [5].

Вихідними чинниками процесу управління фінансовими ресурсами є елементи макро- та мікросередовища, які спричинюють безперервний вплив на діяльність підприємств, пов'язану з формуванням і використанням ресурсів. Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства. Процес їх формування починається ще до початку діяльності підприємства під час утворення статутного фонду. Потім ці кошти інвестуються для забезпечення виробничо-господарської

діяльності, розширення і розвитку виробництва (мікрорівень).

Фінансові ресурси – це сукупність фондів, які беруть участь у забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання і здійснюють обіг у грошовій формі. Фінансові ресурси завжди знаходяться у власності тих чи інших суб'єктів і використовуються для вирішення поставлених задач. За іншим визначенням, фінансові ресурси – це грошові фонди фінансової системи, які створюються в результаті економічної та фінансової діяльності в процесі створення та розподілу валового національного продукту за певний період і використовуються для забезпечення безперебійного функціонування та розвитку національної економіки (макрорівень) [1-3].

В основі системи управління фінансовими ресурсами підприємства лежать два складники: управління формуванням фінансових ресурсів та управління використанням фінансових ресурсів, або їхнім функціонуванням. В основу системи управління формуванням фінансових ресурсів покладена концепція їх структури. Процес планування структури фінансових ресурсів має два складники: оптимізація співвідношення частки боргового фінансування і власних коштів і вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів. Система функціонування фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування.

Отже, можна визначити етапи процесу управління фінансовими ресурсами підприємств в сучасних умовах господарювання:

1. Виявлення та формулювання проблеми й завдання управління фінансовими ресурсами, які повинні бути виконані на базі попередньо набутого досвіду та наявної інформації.

2. Прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів і його реалізації.

3. Аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування в процесі накопичення досвіду, який може бути використаний у майбутньому.

Основою формування ефективного менеджменту фінансових ресурсів є розуміння того, що вони виступають домінуючим елементом всієї ресурсної бази будь-якого суб'єкта господарювання. У класичному розумінні ефективність визначається співвідношенням результату з витратами або ресурсами, використаними для його досягнення. Однак у сучасному фінансовому менеджменті оцінку фінансових ресурсів, як правило, проводять за допомогою системи фінансових коефіцієнтів. Найбільшою мірою алгоритму оцінки ефективності відповідає показник рентабельності оборотного капіталу, що має три варіанти розрахунку:

- 1) рентабельність оборотних активів у виробничій діяльності;
- 2) загальна рентабельність оборотних активів;
- 3) економічна рентабельність оборотних

активів.

Решта фінансових коефіцієнтів відносяться до сфери аналізу фінансових ресурсів. Вони характеризують не ефективність, а структурні співвідношення між окремими елементами (групою елементів) фінансових ресурсів та джерелами їх формування.

Управління фінансовими ресурсами пов'язано з вибором альтернативних варіантів їх використання. За характером використання розрізняють цільові та універсальні фінансові ресурси. Цільові фінансові ресурси – це ресурси, що мають цільове призначення і використовуються на вказані цілі: це кошти амортизаційного, резервного фонду, бюджетних асигнувань тощо. Універсальні фінансові ресурси використовуються на різні цілі: фінансові вкладення, благо- дійні внески тощо.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє визначення оптимальної структури їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів за акціями, дохід за облігаціями, зменшення ліквідності балансу підприємства, підвищення фінансових ризиків.

Залучені позикові фінансові ресурси підприємства найчастіше зустрічаються у формі:

1. банківських кредитів ;
2. кредиторська заборгованість;
3. бюджетні асигнування;
4. страхові відшкодування;
5. благодійні внески і т.ін.

Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально аналізувати доцільність залучених додаткових фінансових ресурсів з урахуванням фінансових ризиків.

Ефективність залучення та використання фінансових ресурсів передбачає своєчасний контроль та моніторинг, що дає можливість, виявляти та коригувати виникаючі відхилення та оптимізувати витрати щодо залучення та використання. Побудова такої системи на підприємстві повинна охоплювати групи нормативних ознак та показників: достатності фінансових ресурсів для забезпечення операційної діяльності; оптимальним обсягом фінансових ресурсів; руху грошових потоків та результатів використання фінансових ресурсів.

Оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами можна за допомогою таких методів:

1. Горизонтальний аналіз;
2. Вертикальний аналіз;
3. Аналіз із застосуванням коефіцієнтів.

Суть горизонтального аналізу полягає в порівнянні показників звітності попереднього і поточного року. При цьому здійснюється постатейне зіставлення звітів і визначається абсолютна і відносна зміна статей.

Вертикальний аналіз є аналізом внутрішньої

структури звітності. При проведенні такого аналізу ціла частина прирівнюється до 100 % і обчислюється питома вага кожної її складової. Цілими частинами приймаються підсумки Балансу (Актив, Пасив), обсяг реалізації Звіту про фінансові результати. За допомогою цього методу аналізу з'ясовують, яку частку у групі або підгрупі становить конкретна стаття, що дозволяє визначити вплив показника цієї статті на діяльність підприємства.

Аналіз із застосуванням коефіцієнтів включає в себе розрахунок таких груп показників:

1. Показники оцінки фінансової стійкості;
2. Показники оцінки ліквідності;
3. Показники оцінки ділової активності.

Важливою складовою управління фінансовими ресурсами є вибір дієвих інструментів усунення слабких місць в управлінні підприємством, які відповідають масштабам його кризового стану. Інструменти усунення слабких місць покликані забезпечити реалізацію термінових заходів з відновлення нормального розвитку підприємства за рахунок внутрішніх резервів, оскільки вони ґрунтуються на послідовному використанні певних видів управлінських рішень, що були обрані відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства. При цьому необхідно забезпечити контроль за результатами розроблених заходів з відновлення нормального розвитку підприємства, враховуючи важливість їх реалізації для подальшої життєдіяльності підприємства. Основна частина з них контролюється в системі оперативного спостереження, організованого на підприємстві. Результати контролю періодично аналізуються з метою внесення необхідних коректив, спрямованих на підвищення ефективності вжитих заходів.

Основними шляхами покращення фінансового стану будь-якого підприємства є економія всіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві: трудових та матеріальних. Зниження трудомісткості продукції, збільшення продуктивності праці. Найбільш важливі розробка та застосування прогресивних, високопродуктивних технологій, заміна та модернізація застарілого обладнання. Вносити деякі зміни в фінансову стратегію розвитку підприємства; виставляти на продаж частини основних фондів або здавання в оренду основних фондів, які не використовуються в робочому процесі; здійснювати інвентаризацію стану майна з метою виявлення активів, які необхідно списати; рефінансувати дебіторську заборгованість; проводити реструктуризації активів підприємства; раціональне співвідношення власних та позикових коштів; забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів; сформувати систему контролю за рухом і вчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Удосконалення використання фінансових ресурсів на підприємстві можливо шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів на підприємстві. При цьому забезпечується розвиток

виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. В умовах ринкових відносин ефективне управління передбачає оптимізацію всіх видів ресурсів, що використовуються в господарській діяльності підприємства. Фінансові ресурси набувають головного значення, адже від того, наскільки ефективно вони формуються і використовуються, залежить соціальний та економічний добробут підприємства в цілому.

Висновки. В підсумку необхідно зазначити, що проаналізувавши запропоновані різними авторами підходи до трактування поняття “фінансові ресурси”, можна зробити висновок, що в економічній науці має місце суттєва розбіжність щодо визначення економічної природи і тлумачення цього терміна. Одночасно висловлювання одних вчених-економістів щодо тлумачення сутності фінансових ресурсів часто не суперечать точкам зору інших науковців, а лише доповнюють їх. Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та інших. Незважаючи на велику кількість фінансових коефіцієнтів та різноманітних підходів щодо визначення ефективності використання фінансових ресурсів, необхідно застосовувати таку систему критеріїв та їх нормативних значень, яка б допомагала найбільш точно оцінити ефективність використання наявних фінансових ресурсів на підприємстві і яка була б зрозумілою, аргументованою та враховувала вид економічної діяльності суб’єкта господарювання. Застосування різноманітних традиційних і нових методичних інструментів (факторного мультиплікативного аналізу, бенчмаркінгу, експертних оцінок, SWOT-аналізу та ін.) дало змогу проаналізувати специфіку і сучасні тенденції формування фінансових ресурсів підприємств та ефективність їх використання.

Список літератури:

1. Опарін В. М. *Фінанси (Загальна теорія)* : навч. посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Київ. : КНЕУ, 2005. – 240 с.
2. *Фінанси підприємств : підручник* / А. М. Поддєрьогін [та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – Київ. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
3. Романенко О. Р. *Фінанси* : підручник / О. Р. Романенко. – Київ. : ЦНЛ, 2006. – 312 с.
4. *Фінанси підприємств* : учебник для вузов / Н. В. Колчина [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 447 с.
5. *Фінансова енциклопедія* / О. П. Орлюк [та ін.] ; за заг. ред. О. П. Орлюк. – Київ. : Юрінком Інтер, 2008. – 472 с.
6. Слав’юк Р. А. *Фінанси підприємств: навчальний посібник* / Р. А. Слав’юк. – Луцьк: Ред.- вид. відд. “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 460 с.
7. Нашкєрська Г. В. *Фінансовий облік: навч. посіб.* / Г. В. Нашкєрська. – Київ.: Кондор, 2005. – 503 с.
8. Бланк И. А. *Фінансовый менеджмент: учебный курс* / И. А. Бланк. – Київ.: Ника – Центр, 2001. – 528 с.
9. Крейнїна М. Н. *Фінансовый менеджмент: учебное пособие* / М. Н. Крейнїна. – Москва.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.

References (transliterated):

1. Oparin V. M. *Finansy (Zagal'na teoriya)* : navch. posibnyk / V. M. Oparin. – 2-ge vyd., dop. i pererob. – Kiiv. : KNEU, 2005. – 240 p.
2. *Finansy pidpryemstv : pidruchnyk* / A. M. Poddjer'ogin [ta in.] ; ker. kol. avt. i nauk. red. prof. A. M. Poddjer'ogin. – 5-te vyd., pererob. ta dopov. – Kiiv. : KNEU, 2004. – 546 p.
3. Romanenko O. R. *Finansy : pidruchnyk* / O. R. Romanenko. – Kiiv. : CNL, 2006. – 312 p.
4. *Fynansy predpryatyj : учебник для вузов* / N. V. Kolchyna [y dr.]. – 2-e yzd., pererab. y dop. – Moskva. : JuNYTY-DANA, 2005. – 447 p.
5. *Finansova encyklopedija* / O. P. Orljuk [ta in.] ; za zag. red. O. P. Orljuk. – Kiiv. : Jurinkom Inter, 2008. – 472 p.
6. Slav'juk R. A. *Finansy pidpryemstv: navchal'nyj posibnyk* / R. A. Slav'juk. – Luc'k: Red.- vyd. vidd. “Vezha” Volyn. derzh. un-tu im. Lesi Ukrainky, 2001. – 460 p.
7. Nashkers'ka G. V. *Finansovyj oblik: navch. posib.* / G. V. Nashkers'ka. – Kiiv.: Kondor, 2005. – 503 p.
8. Blank Y. A. *Fynansovyj menedzhment: учебный курс* / Y. A. Blank. – Kiiv.: Nyka – Centr, 2001. – 528 p.
9. Krejnyna M. N. *Fynansovyj menedzhment: учебное пособие* / M. N. Krejnyna. – Moskva.: Delo y servys, 1998. – 304 p.

Надійшла (received) 01.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Другова Олена Сергіївна (Другова Елена Сергеевна, Drugova Olena Sergii'vna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри МЗЕД та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2404-1910>; e-mail: drugova.elena.sergeevna@gmail.com

Бережна Юлія Валеріївна (Бережная Юлия Валериевна, Berezhna Julija Valerii'vna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3713-3547>; e-mail: berezhnaia95@ukr.net

УДК 338.1

*С.А. ШПАК***О ВРЕМЕННОЙ ПРИРОДЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Досліджено часова природа конкурентоспроможності, економічного потенціалу та потенціалу розвитку підприємства та їх взаємозв'язки. Встановлено, що економічний потенціал і потенціал розвитку є точковими за часом ознаками і характеризують граничні можливості генерування прибутку і структурної адаптації підприємства, а конкурентоспроможність, що відображає здатність підприємства генерувати прийнятний прибуток на тривалій основі, є інтегральною за часом ознакою, рівень якої обумовлюється економічним потенціалом і потенціалом розвитку.

Ключові слова: промислове підприємство, конкурентоспроможність, економічний потенціал, потенціал розвитку.

*С.А. ШПАК***О ВРЕМЕННОЙ ПРИРОДЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследована временная природа конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития предприятия и их взаимосвязи. Установлено, что экономический потенциал и потенциал развития являются точечными по времени признаками и характеризует предельные возможности генерирования прибыли и структурной адаптации предприятия, а конкурентоспособность, отражая способность предприятия генерировать приемлемую прибыль на длительной основе, является интегральным по времени признаком, уровень которого обуславливается экономическим потенциалом и потенциалом развития.

Ключевые слова: промышленное предприятие, конкурентоспособность, экономический потенциал, потенциал развития.

*S.O. SHPAK***ABOUT THE TEMPORARY NATURE OF COMPETITIVENESS, ECONOMIC POTENTIAL AND POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT**

Contents and time-dependent nature of the key notions of enterprise economics directly connected with development and strategic management of industrial enterprises and revealing close links between them are investigated. Within the competitiveness concept of enterprises, their economic potential and potential for development as capabilities for inherent activities of enterprises, it is identified that the economic potential and potential for development to be pointwise features of enterprises over time characterize the critical capabilities for profit generation of the acceptable level and for structural adaptation to be a tool for upscaling the economic potential respectively. It is demonstrated that competitiveness as a feature of enterprises reflects their critical capabilities for generation of acceptable profit on the long term basis, is an integral feature over the overall planning horizon of profit, which level is dictated by the economic potential and potential for development, and this preconditions relevancy of the search problem for rational compromise between enhancement of the economic potential and potential for development under conditions of the permanently varying competitive environment.

Keywords: industrial enterprise, competitiveness, economic potential, development potential.

Введение. В условиях деиндустриализации Украины на фоне глобализации экономики и повышения степени ее открытости, существенно усугубляющих положение отечественных промышленных предприятий, задача выживания и последующего ускоренного развития промышленности является исключительной сложной и приобретает особую актуальность. Для ее решения необходимы усилия всех участников этого процесса, включая ученых-экономистов, которые должны вооружить как представителей законодательной и исполнительной власти, так и менеджмент промышленных предприятий конструктивной теорией управления развитием предприятий и эффективным методическим инструментарием решения управленческих задач.

Ответом на эти вызовы стала значительная активизация научных исследований по проблемам стратегического управления, теории конкуренции и конкурентоспособности, экономической инноватике и теории потенциалов в экономике. Вместе с тем, внедрение методических разработок этих теорий, перенесение богатого зарубежного практического опыта и результатов его теоретического осмысления в условия украинской экономики сдерживается недостаточной строгостью многих положений этих теорий, разнообразием точек зрения по ключевым

вопросам, нередко противоречащих друг другу, незрелостью понятийно-категориального аппарата и терминологических систем.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами. Обязательным условием эффективного управления предприятием, будь то управление на стратегическом, тактическом или оперативном уровнях, является четкое понимание природы объекта управления, действующих факторов и управляющих переменных, наличие адекватных методов воздействия на управляемые факторы и прогнозирования последствий управляющих воздействий. Проблема управления развитием предприятия занимает центральное место в целом ряде экономических теорий, основные из которых упомянуты выше. В соответствующих исследованиях широко используются такие понятия, как развитие, конкурентоспособность и потенциалы предприятия, а также процессы развития, повышения конкурентоспособности, управления потенциалами предприятия.

К сожалению, разработка проблемы управления в различных ветвях экономической науки нередко идет параллельно, каждая из них характеризуется отсутствием устоявшихся понятийно-

© С. А. Шпак, 2018

категориального аппарата и терминологической системы, что препятствует развитию общей теории управления развитием предприятия, аккумулирующей достижения частных теорий.

Сказанное в полной мере относится к таким ключевым понятиям экономики развития, как понятия развития предприятия, конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития. Выявление взаимосвязей между этими понятиями может служить надежным фундаментом для построения общей теории управления развитием предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций по рассматриваемой проблеме. Конкуренции и конкурентоспособности посвящена обширная научная литература [18, 19, 21, 31, 32]. Тем не менее, как показывают многочисленные обзоры (см., например, [5, 21, 31, 32]), среди ученых отсутствует единый взгляд на основополагающие понятия теории, включая понятие конкурентоспособности, что критично при постановке задач измерения, мониторинга и анализа уровня конкурентоспособности, разработке адекватных методов управления конкурентоспособностью.

Свободным от типичных методологических погрешностей является подход, развиваемый в работах С.И. Савчука [21] и А.Б. Алёхина [5] и других авторов [6] и базирующийся на концепции конкурентоспособности как способности к достижению определенных результатов в имманентно присущей субъекту экономики детальности на длительной основе.

Аналогичная ситуация наблюдается и в экономической теории потенциалов [8, 9, 15, 23, 30]. Многие ученые вкладывают в это понятие совершенно различный смысл (см. обзор в [8]), что неизбежно приводит к разным подходам к анализу и управлению потенциалами предприятия и к противоречивым результатам их применения. В последние годы все более активно развивается подход к потенциалам в экономике, в рамках которого потенциал трактуется как способность экономического субъекта достигать максимально возможные результаты в своей деятельности [9, 30]. Это позволяет строить содержательные классификации потенциалов, внести определенный конструктив в измерение потенциалов и по-новому, более продуктивно, взглянуть на проблему управления потенциалами предприятий.

Несмотря на то, что теория стратегического управления предприятиями активно развивается не одно десятилетие, ключевое понятие теории – понятие развития предприятия не стало предметом самостоятельных научных исследований [4, 12, 20] и, как следствие, не получило должного методологического оформления (см. обзоры в [20, 24]). На этом фоне трактовка развития как процесса целенаправленного изменения структуры предприятия, предложенная в [4, 24], является шагом вперед и, что наиболее важно для исследуемого в

данной статье вопроса, позволяет сопоставить такие признаки предприятия, как конкурентоспособность, экономический потенциал и потенциал развития, по содержанию и месту в теории управления развитием предприятия.

В целом все упомянутые выше новые теоретические подходы и направления экономики предприятий позволяют обнаружить высокую степень подобия объекта, предмета и методов исследования в теориях развития предприятий, конкурентоспособности, потенциалов в экономике, стратегического управления предприятиями и, в частности, управления реструктуризацией предприятий как формы их развития и сформировать общий теоретический фундамент этих теорий.

Цель статьи. Цель статьи состоит в анализе экономического содержания и временной природы таких ключевых признаков предприятия и понятий теории управления развитием предприятия, как конкурентоспособность, экономический потенциал и потенциал развития, выявление общих черт и различий между ними, а также их места в теории управления предприятием.

Изложение основного материала исследования. В последнее время активное развитие получил аксиоматический подход к построению экономической теории потенциалов, основные положения которого систематизированы в работе [30]. Ключевым положением этого направления развития теории потенциалов является рассмотрение потенциалов экономических систем, включая предприятия, как способностей к имманентно присущей таким системам деятельности, отражающих совокупный максимально возможный результат соответствующей деятельности [11, 25, 28, 30]. В работах ученых-экономистов, развивающих данное направление, проводится четкая грань между понятием возможности (получать определенные результаты в той или иной деятельности) и понятием способности. Возможность (применительно к деятельности) определяется как допустимость, осуществимость некоторой деятельности или, более точно, как достижимость того или иного результата такой деятельности, а способность – как предельная возможность, т.е. возможность, характеризующая предельно возможный (оптимальный) результат такой деятельности [9].

Иллюстрацией необходимости такой дифференциации указанных понятий может служить пример с производственной мощностью предприятия (его подразделений) как одной из наиболее известных и хорошо проработанных в теоретическом и методическом планах разновидностей потенциалов.

В [22, с. 268] отмечается, что "производственная мощность предприятия (цеха, участка) – это способность закрепленных за ним средств труда (технологической совокупности машин, оборудования и производственных площадей) к максимальному выпуску за год (сутки, смену) в соответствии с установленной специализацией,

кооперированием производства и режимом работы". В [29, с. 272] указывается, что "производственная мощность предприятия характеризует максимально возможный годовой объем выпуска продукции (выполнения работ, оказания услуг) с учетом потребностей рынка, необходимых номенклатуры, ассортимента и качества при условии наиболее полного использования прогрессивной технологии и организации производства".

Несмотря на некоторые различия в формулировках, присутствие дискуссионных моментов, общее содержание данного понятия в экономике предприятия является устоявшимся и полностью укладывается в рамки понятия способности к определенной деятельности.

Предположим, что производственная мощность предприятия составляет A^* единиц продукции. Это значит, что предприятие может выпускать продукцию в количестве от 0 до A^* , т.е. в количествах $A_0 = 0 < A_1 < A_2 < \dots < A_{n-1} < A_n = A^*$, где n – любое натуральное положительное число. Каждое из этих чисел характеризует возможный выпуск продукции, однако только числа A_0 и A_n отражают предельные возможности предприятия, а среди них только величина $A_n = A^*$ имеет принципиально важное значение для управления (включая анализ и планирование) предприятием. В самом деле, сопоставление фактического выпуска с производственной мощностью предприятия позволяет анализировать уровень использования имеющихся производственных возможностей и планировать мероприятия по наращиванию (в пределах производственной мощности) объемов и повышению эффективности производства. Сопоставление производственной мощности с конъюнктурой рынка и ее прогнозной динамикой служит основанием для постановки и решения задач, связанных с планированием развития предприятия (расширением или сокращением производственных мощностей).

Вполне очевидным является тот факт, что, в отличие от величин A_0 и A_n , знание величин A_1, A_2, \dots, A_{n-1} не имеет особого смысла и, как правило, не используется в решении основных управленческих задач. Этот факт является общепризнанным в математической теории производства (фирмы) нашел отражение в понятии множества технологически эффективных выпусков предприятия [17, с. 53].

Потенциалом высшего уровня иерархии сторонники аксиоматической теории потенциалов считают экономический потенциал: "Экономический потенциал некоторого субъекта экономики (экономической системы) – это его способность к осуществлению имманентно присущей данному субъекту деятельности, отражающей максимально возможные результаты такой деятельности". [11]. Как и любой другой потенциал предприятия, экономический потенциал характеризует вполне определенные предельные возможности предприятия (способность генерировать чистый доход), находящегося в строго определенном состоянии и при строго определенных внешних условиях.

Изменение последних очевидно приводит к изменению указанных предельных возможностей предприятия, т.е. к изменению его экономического потенциала.

Это общее для всех потенциалов обстоятельство нашло отражение в понятии потенциальной функции [10, 30], описывающей зависимость уровня того или иного потенциала от состояния предприятия и состояния внешних факторов.

То, что жизнеспособность (предприятия) и производный от него признак конкурентоспособность, как и потенциалы, относятся к классу способностей экономических субъектов следует уже из используемых для обозначения этих признаков предприятия терминов. Оба указанных признака характеризуют способность предприятия к жизнедеятельности, способность в процессе функционирования достигать определенные результаты [1; 2; 16, с. 141; 21, с. 129, 130].

Поскольку основной (главной) целью создания и функционирования предприятий в рыночной экономике является генерирование прибыли (чистого дохода), т.е. удовлетворение экономических интересов его создателей (собственников), поскольку предприятия создаются на продолжительный период времени, то в современных определениях жизнеспособности и конкурентоспособности закрепилось представление об этих признаках как о способности достигать определенных результатов на длительной основе [5; 6, с. 22; 21, с. 129].

В рамках такой концепции конкурентоспособность субъектов экономики и, в частности, предприятий рассматривается как способность соответствующих субъектов высшего уровня общности.

Таким образом удается полностью согласовать между собой главную цель функционирования предприятия (генерирование чистого дохода приемлемого уровня на длительной основе) и главную цель развития предприятия (обеспечение способности генерировать чистый доход приемлемого уровня на длительной основе в изменяющихся условиях), что служит краеугольным камнем развиваемой автором настоящего исследования и его коллегами теории стратегического управления реструктуризацией промышленных предприятий [13, 25, 26, 28].

Как показано в работах [4, 24, 25, 28], в основе конкурентоспособности предприятия лежат способность к генерированию чистого дохода на приемлемом уровне и способность к структурной адаптации, т.е. экономический потенциал предприятия и потенциал развития (структурная адаптивность), которые, как и конкурентоспособность, также претендуют, по мнению авторов этих работ, на роль потенциалов (способностей) высшего уровня иерархии.

Водораздел между конкурентоспособностью, с одной стороны, экономическим потенциалом и потенциалом развития, с другой стороны, лежит, прежде всего, в области временных характеристик соответствующих признаков.

В [2, 5, 27, 28] отмечается, что конкурентоспособность является признаком, определенным на всем горизонте стратегического планирования, т.е. интегральным по времени признаком. Вследствие этого оценка конкурентоспособности – это, по сути, усредненный по всему периоду планирования прогноз способности предприятия генерировать прибыль приемлемого (для его собственников) уровня. С этих позиций конкурентоспособность разительно отличается от экономического потенциала, который, как было показано выше, представляет собой мгновенный, точечный по времени признак.

Рассмотрим этот вопрос более подробно, исключив на первом этапе исследования деятельность, связанную с развитием предприятия.

Введем понятие состояния предприятия S_t в момент времени t , где $t \in [1, T]$, а T – длительность горизонта планирования, и состояние внешних условий E_t . S_t и E_t – вектора в соответствующих пространствах S и E . Предположим, что компоненты вектора управляемых переменных u_t являются подмножеством компонент вектора состояний предприятия S_t . Обозначим показатель, характеризующий уровень экономического потенциала в момент времени t (максимально возможный чистый доход предприятия, находящегося в текущем состоянии и при текущих внешних условиях) и представляющий собой также одну из компонент вектора S_t , через p_t . Аналогичный реальный прогнозируемый чистый доход обозначим через r_t .

Пусть Ψ – функция переходов состояния предприятия, определенная в пространстве $S \times E$ и со значениями в пространстве S ($\Psi: S \times E \rightarrow S$), т.е. функция, описывающая переход предприятия из текущего состояния в новое в зависимости от состояния внешней среды. Таким образом, если в момент времени t предприятие находится в состоянии S_t , то при внешних условиях E_t предприятие в следующий момент времени $t+1$ перейдет в новое состояние S_{t+1} :

$$S_{t+1} = \Psi(S_t, E_t), \quad (1)$$

Траектории внешних условий будут соответствовать (известная прогнозная) последовательность $E^\Sigma = (E_1, \dots, E_T)$, а процессу функционирования предприятия – последовательность (траектория) состояний предприятия $S^\Sigma = (S_1, \dots, S_T)$. Тогда траекториям E^Σ и S^Σ будут соответствовать траектории векторов управляющих переменных $U^\Sigma = (u_1, \dots, u_T)$, уровня экономического потенциала $P^\Sigma = (p_1, \dots, p_T)$ и уровня доходности предприятия $P^\Sigma_r = (r_1, \dots, r_T)$.

Ключевыми требованиями в определении конкурентоспособности являются требование генерирования *приемлемой* (с позиций социально-экономических интересов собственников предприятия) *прибыли* и требование длительного обладания этой способностью (на *длительной основе*).

Вопрос приемлемого для собственников предприятий (мгновенного) уровня доходности в экономической теории практически не исследуется. Вместе с тем о приемлемом уровне доходности можно судить по средней доходности бизнеса в разных отраслях и экономиках мира, на основании данных о доходности компаний, прекращающих свой бизнес в тех или иных отраслях, а также по другим подобным индикаторам.

Гораздо более сложным является вопрос о приемлемом в среднем (в том или ином смысле) по горизонту планирования уровне доходности. В самом деле, (прогнозные) траектории чистого дохода предприятия P^Σ_r вследствие разнообразия возможных внешних условий E^Σ могут иметь самую разнообразную форму (см. условный пример на рис. 1) и предусматривать как периоды спада, так и периоды роста доходности предприятия.

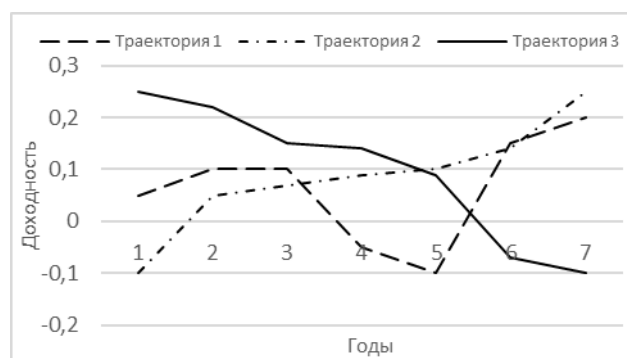


Рис. 1 – Возможные траектории чистого дохода предприятия P^Σ_r

Временные спады могут быть вызваны как внешними причинами, так и мероприятиями по реструктуризации предприятий. Очевидным, однако, является следующее. Собственники предприятий готовы идти на определенные временные потери ради выгоды в среднем, по конечному результату. Суммарный либо среднеарифметический по горизонту планирования чистый доход является наилучшими средними для выражения экономических интересов собственников на длительном промежутке времени, так как не исключают сколь угодно глубокие и длительные провалы мгновенной доходности предприятия.

В настоящем исследовании, оставляя этот вопрос для будущего более глубокого изучения, важно отметить следующие два принципиально важные обстоятельства, вытекающие из сказанного выше.

Первое, оценка (С) конкурентоспособности по существу есть некая средняя (по всему горизонту стратегического планирования) прогнозная доходности, т.е.

$$C = \Phi(P^\Sigma_r), \quad (2)$$

где Φ – некоторый оператор усреднения, причем усреднения, что принципиально важно, (прогнозных) уровней доходности P^Σ_r , а не уровней экономического потенциала P^Σ .

Второе, существует (о чем свидетельствует практика принятия стратегических решений) некий критерий приемлемости траектории показателя чистого дохода P^{Σ}_t , и этот критерий должен быть учтен в структуре оператора Φ . На роль такого критерия могут претендовать различные характеристики временных рядов с соответствующими условиями, налагаемыми на их значения. Тогда понятие приемлемого уровня конкурентоспособности предприятия S_t , как интегрального по времени признака, займет, наряду с понятием приемлемого (мгновенного) уровня доходности предприятия, свое место в системе понятий теории управления развитием предприятия.

Рассмотрим случай, когда уровень конкурентоспособности предприятия (а значит, и траектория показателя P^{Σ}_t) ниже приемлемого уровня. Причины этого могут крыться как в самом предприятии (его состоянии S_0 на начало планового периода), так и во внешних условиях его функционирования на протяжении всего периода (траектории E^{Σ}). Будем также считать, что прогнозная траектория состояния внешней среды (внешние условия) известна и может быть произвольной.

В таком случае возможны две ситуации.

Ситуация 1. Траектория уровня экономического потенциала (траектория P^{Σ}) позволяет, за счет более рационального использования имеющихся возможностей, добиться приемлемой траектории уровня доходности (траектория P^{Σ}_t), т.е. траектория P^{Σ} мажорирует траекторию P^{Σ}_t на всем горизонте планирования, оставляя большую свободу маневра. В этом случае траектория уровня экономического потенциала P^{Σ} сама должна быть приемлемой.

Решение такой задачи возможно за счет изменения режима функционирования предприятия путем выбора оптимальных значений управляющих переменных u_t в каждый момент времени t , где $t \in [1, T]$. Обычно это достигается путем проведения управленческих мероприятий, не затрагивающих структуру предприятия, которые относятся к классу мероприятий, представляют собой параметрическую адаптацию предприятия к изменившимся внутренним и внешним условиям [4, 28].

Ситуация 2. Траектория уровня экономического потенциала не дает достаточной свободы для повышения доходности предприятия или сама является неприемлемой. Это означает, что предприятие (см. модель предприятия Ψ выше (формула (1)) в том виде, в каком оно существует, является неконкурентоспособным даже в при условии полного использования имеющего экономического потенциала. В такой ситуации повышение конкурентоспособности предприятия возможно только за счет увеличения его экономического потенциала – способности генерировать чистый доход приемлемого уровня. Именно в такой ситуации и для таких целей необходима реструктуризация предприятия, предусматривающая изменение структуры предприятия, т.е. закона (модель) его

функционирования Ψ . Заметим в связи с этим, что в ситуации 1 при стационарных внешних условиях и стационарном режиме функционирования (по типу простого воспроизводства) при приемлемом уровне доходности предприятия в момент времени $t=0$, необходимость в развитии предприятия отсутствует.

Изложенные выше соображения проясняют принципиальные отличия, и прежде всего временные, таких признаков предприятия как конкурентоспособность и экономический потенциал, и указывают на взаимосвязи между ними. Изложенное также свидетельствует о том, что экономический потенциал является основным объектом управления (мониторинга, прогнозирования и воздействия) в задачах повышения конкурентоспособности предприятий в целом и в задачах управления реструктуризацией предприятий, в частности.

При анализе такого признака предприятия как потенциал развития, первым вопросом, который нуждается в рассмотрении, является вопрос о временной природе данного признака. Понимая под потенциалом развития способность предприятия к структурной адаптации (структурному переустройству) [25], отражающую максимально возможные результаты такой адаптации, можно прийти к следующей цепочке логических умозаключений.

I. Непосредственная цель структурной адаптации – повышение экономического потенциала предприятия, определяющего возможности предприятия в генерировании чистого дохода. От реализации этих возможностей в длительной перспективе (в пределах горизонта планирования) зависит конкурентоспособность предприятия (см. формулу (2)).

II. В рассмотренной выше модели предприятия (1) реализующие структурную адаптацию мероприятия приводят к изменению закона функционирования предприятия Ψ , что и позволяет видоизменить траекторию уровня экономического потенциала P^{Σ} и добиться (в рамках новых возможностей) изменения траектории уровня доходности предприятия P^{Σ}_t .

III. Конечным результатом реструктуризации предприятия является уровень экономического потенциала предприятия на момент завершения реструктуризации. На практике в качестве такого результата обычно рассматривается прогнозный уровень доходности предприятия на момент завершения реструктуризации.

IV. Любое предприятие обладает целым спектром возможностей по проведению реструктуризации, зависящим от имеющихся у предприятия ресурсов (в широком смысле). Указанные возможности могут отличаться друг от друга конечным результатом. Потенциал развития как раз и характеризует предельные (с точки зрения конечного результата) возможности реструктуризации.

V. Характерное время реструктуризации (мероприятий по изменению закона Ψ функционирования предприятия) определяется длительностью программы таких мероприятий. Именно по истечении этого времени предприятие начинает функционировать по иному закону.

Все это позволяет утверждать, что с точностью до характерного времени мероприятий по реструктуризации потенциал развития предприятия является, мгновенным по времени признаком, и что во временном аспекте экономический потенциал и потенциал развития идентичны.

Предположим, что модель предприятия (1) включает в себя процессы (виды деятельности), связанные с развитием предприятия, активность которой регулируется некоторыми из управляющих переменных векторов u_t для всех t . Тогда модель (1), с целью отражения в ней деятельности по развитию предприятия, можно переписать в следующем виде:

$$S_{t+1} = \Psi_t(S_t, E_t), \quad (3)$$

где Ψ_t – закон функционирования предприятия в момент времени t . Условие завершения реструктуризации в момент времени t^* будет иметь следующий вид:

$$\Psi_{t^*} \neq \Psi_{t^*-1}. \quad (4)$$

При этом

$$\Psi_{t-1} = \Psi_t \quad \forall t, t < t^*. \quad (5)$$

Очевидно, что в течение горизонта планирования таких точек структурных трансформаций, как t^* , может быть несколько.

Очевидно, модели вида (3), точно так, как и модели вида (1), будут отвечать свои траектории экономического потенциала R^Z , доходности предприятия R^Z_t и, как следствие, уровень конкурентоспособности предприятия C . Эта модель в явном виде указывает на характер взаимосвязи потенциала развития и экономического потенциала между собой, а также, с учетом (2), на характер их взаимосвязи с конкурентоспособностью предприятия.

Из такого характера взаимосвязи указанных потенциалов предприятия следует, что обеспечение конкурентоспособности предприятия невозможно без одновременно осуществляемой деятельности по производству и сбыту продукции (первооснова хозяйственной деятельности, имеющей своей главной целью генерирование чистого дохода) и деятельности по поддержанию экономического потенциала (способности генерировать чистый доход) на должном уровне в изменяющихся условиях.

Как было отмечено выше, предприятие должно быть способным обеспечивать необходимый уровень структурных преобразований, т.е. должно обладать определенным потенциалом развития.

Ранее было принято предположение, что прогнозная траектория внешних условий функционирования предприятия E^Z известна. В реальных условиях это предположение не выполняется. Из этого следует, что предприятие в каждый момент времени должно обладать потенциалом развития, позволяющим в случае непредвиденной необходимости провести адекватные структурные изменения, т.е. изменения, позволяющие вывести экономической потенциал на уровень, обеспечивающий в совокупности по всему периоду стратегического

планирования целевой уровень конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, в перманентно изменяющихся условиях объектом стратегического управления (и реструктуризации в частности) должен быть не только экономический потенциал предприятия, но и его потенциал развития. С учетом ограниченности ресурсов предприятия это свидетельствует о том, что (а) решение задачи поддержания и/или повышения конкурентоспособности предприятия предполагает поиск компромисса между сохранением и/или повышением экономического потенциала, с одной стороны, и потенциала развития, с другой стороны; (б) эта задача требует комплексного подхода и относится к разряду наиболее сложных задач управления как по своему масштабу, так и внутренней природе.

Выводы. В рамках проблемы управления развитием предприятия и, в частности, стратегического управления реструктуризацией промышленных предприятий относительно независимо развивающиеся теории конкурентоспособности и потенциалов в экономике тесно переплетаются между собой. Однако связь базовых понятий этих теорий не столь очевидна в силу отмеченной специфики характера их развития и, что более существенно, в силу незрелости понятийно-категориальных и терминологических систем этих теорий.

В тоже время в последние годы в теории развития, теории конкурентоспособности предприятий и в экономике потенциалов выдвинут ряд концепций, которые позволяют подвести общий теоретический базис на основе уточнения содержания основных понятий и методологических строгих формулировок их определений, установить тесные логические взаимосвязи между этими понятиями, определить их место и роль в общей теории управления развитием предприятий.

Единой для указанных концепций является трактовка понятий конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития, как способности достигать максимально возможного результата в осуществлении имманентно присущей деятельности.

В настоящем исследовании показано, что конкурентоспособность следует понимать как способность предприятия генерировать приемлемую прибыль на длительной основе; экономический потенциал – как способность генерировать приемлемую прибыль в единицу времени; потенциал развития – как способность предприятия к структурной адаптации к изменяющимся условиям в пределах характерного времени этого процесса. При этом потенциал развития определяет возможности поддержания или повышения экономического потенциала предприятия в изменяющихся условиях функционирования; экономический потенциал определяет возможности генерирования прибыли; конкурентоспособность предприятия определяется прогнозными траекториями прибыли.

В свете таких представлений в качестве главной цели развития предприятия выступает обеспечение

конкурентоспособности предприятия на приемлемом уровне, а основным инструментом достижение этой цели – реструктуризация предприятия, направленная на обеспечение достаточного для достижения главной цели экономического потенциала на протяжении всего горизонта стратегического планирования.

Установленные в исследовании временная природа и характер взаимосвязи конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития обосновывает необходимость комплексного подхода к постановке и решению задачи управления развитием предприятия, обеспечивающего оптимальный компромисс между усилиями, направленными на повышение экономического потенциала предприятия, и усилиями, направленными на повышение потенциала его развития.

Список литературы

1. Алехин А. Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А. Б. Алехин // Вісник Маріупольського державного університету. Серія "Економіка". – 2012. – Вип. 3. – С. 22-31.
2. Алехин А. Б. Измерение жизнеспособности предприятия как задача принятия решений в условиях неопределенности (математические интерпретации) / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 5, Т. 1. Економічні науки. – 2012. – С. 11-18.
3. Алехин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 4, Т. 2. Економічні науки. – 2011. – С. 7-12.
4. Алехин А. Б. Категория развития в стратегическом планировании предприятий в свете логического подхода / А. Б. Алехин. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 4. Економічні науки. – С. 14-20.
5. Алехин А. Б. Определения понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности / А. Б. Алехин // Вісник Хмельницького національного університету. – № 4, Т. 1. Економічні науки. – 2011. – С. 17-23.
6. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов / Брутман А.Б. – Запорожье: ООО "ЛИПС" ЛТД, 2012. – 220 с.
7. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 67-78.
8. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий / Карапейчик И.Н. – Мариуполь: "Новый мир", 2011. – 184 с.
9. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?option=1&iid=820>.
10. Карапейчик И. Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И. Н. Карапейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9-15.
11. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ, 2012. – № 4. – Часть 2. – С. 10-13.
12. Карапулина И. М. Развитие предприятия: концепция і технологія дослідження : монографія / Карапулина І. М. – Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 432 с.
13. Козырь-Чепурная М. А. Задача согласования планов смежных иерархических уровней в системе стратегического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Бизнес Информ. – 2016. – № 1. – С. 138-144.
14. Козырь-Чепурная М. А. Структурные взаимосвязи стратегических планов в системе иерархического планирования реструктуризации предприятий / М. А. Козырь-Чепурная // Бизнес Информ. – 2015. – № 2. – С. 241-248.
15. Латин Е. В. Экономический потенциал предприятия / Латин Е. В. – Суми: ИТД "Университетская книга", 2002. – 310 с.
16. Лин Дж. Й. Демистификация китайской экономики / Лин Дж. Й.; пер. с англ. М. Недоступа под науч. ред. А. Куряева. – М.: Мысль, 2013. – 384 с.
17. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу / Маленко Э. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1985. – 392 с.
18. Портер М. Международная конкуренция / Портер М. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
19. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
20. Расвиева О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки : монографія / О. В. Расвиева, Ш. В. Чанкіна. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2013. – 264 с.
21. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С. И. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
22. Скляренов В. К. Экономика предприятия : учебник / Скляренов В. К., Прудников В. М. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 528 с.
23. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
24. Шнак С. А. Категория развития в экономике предприятий. Критические заметки / С. А. Шнак // Проблеми економіки. – 2017. – № 3. – С. 233-241.
25. Шнак С.А. Потенциалы как объекты стратегического управления развитием промышленных предприятиями / С.А. Шнак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 4. Економічні науки – С. 238-245.
26. Шнак С. А. Реструктуризация предприятий. Диагностика и анализ как инструмент целеполагания / Шнак С. А. – М.: Издательство "Авторская книга". – 2015. – 215 с.
27. Шнак С. А. Реструктуризация и повышение конкурентоспособности предприятий как задачи стратегического управления / С. А. Шнак // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. – Режим доступа к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>.
28. Шнак С. А. Теоретические основания стратегического управления реструктуризацией предприятий на основе потенциалов / С. А. Шнак // Бизнес Информ. – 2017. – № 4. – С. 347-356.
29. Экономика предприятия : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропівного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
30. Alyokhin A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. B. Alyokhin, A. B. Brutman // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3, Т.2. Економічні науки. – С. 91-105.
31. Fagerberg J. Technology and competitiveness / J. Fagerberg // Oxford, 1996. – V.12. – No. 3. – P. 39-51.
32. Gassmann H. Globalisation and industrial competitiveness. Organisation for Economic Cooperation and Development / H. Gassmann. – The OECD Observer. No 197. – December 1995/ January 1996. – P. 38-42.

References (transliterated)

1. Alekhin A.B. *Zhiznesposobnost promyshlennykh predpriyatiy: formalizatsia i ozenka* [Viability of industrial enterprises: formalization and evaluation]. Visnyk Mariupol'skogo derzhavnogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Mariupol State University. "Economics" edition]. Mariupol, 2012, issue 3, pp. 23–31.
2. Alekhin A.B. *Izmerenie zhiznesposobnosti predpriyatiya kak zadacha prinyatiya resheniy v usloviyakh neopredelenosti (matematicheskie interpretatsii)* [Measurement of viability of industrial enterprises as a decision-making problem in the conditions of uncertainty (mathematical interpretation)]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmel'nitsk National University]. Khmel'nyts'kyi, 2012, no. 5, vol. 1, pp. 11–18.
3. Alekhin A.B. *Izmerenie konkurentosposobnosti na natsional'nom i mikroekonomicheskom urovnyakh: metodologicheskie aspekty.* [Measurement of competitiveness at the national and microeconomic levels: methodological aspects]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmel'nitsk National University]. Khmel'nyts'kyi, 2011, no. 4, vol. 2, pp. 7–12.
4. Alekhin A.B. *Kategoriya razvitiya v strategicheskoy planirovani predpriyatiy v svete logicheskogo podkhoda.* [Category of development in strategic planning of enterprises in view of the logic approach]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmel'nitsk National University]. Khmel'nyts'kyi, 2017, no. 4, vol. 4, pp. 238–245.

- науки [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2017, no. 4, pp. 14–20.
5. Alekhin A.B. *Opredeleniya ponyatiya konkurentosposobnosti stran i predpriyatiy i zadacha izmereniya konkurentosposobnosti*. [Definitions of competitiveness of countries and enterprises and problem of competitiveness measurement]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2011, no. 4, vol. 1, pp. 17–23.
 6. Brutman A.B. *Konkurentosposobnost' predpriyatiy: otsenka na osnovе ikh potentsialov*. [Competitiveness of enterprises: potential-based evaluation]. Zaporozhye, 2012, "LIPS" LTD., 220 p.
 7. Gel'vanovskiy M., Zhukovskaya V., Trofimova I. *Konkurentosposobnost' v mikro-, mezo- i makrourovnevom izmereniyakh*. [Competitiveness in micro-, meso- and macro-level measurements]. Rossiyskiy ekonomicheskyy zhurnal [Russian journal of economics]. Moscow, 1998, no. 3, pp. 67–78.
 8. Karapychik I.N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroitel'nykh predpriyatiy*. [Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises]. Mariupol, 2012, "Novyy mir" Publ. 184 p.
 9. Karapychik I.N. *Ponyatie potentsiala v ekonomike: obshchaya kontseptsiya*. [Concept of the potential in economics: framework concept]. Efektyvna ekonomika [Efficient economics]. 2011, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
 10. Karapychik I.N. *Potentsial'nye funktsii i zadacha sistematsizatsii potentsialov v ekonomike*. [Potential functions and problem of potential systematization in economics]. Innovatsijna ekonomika [Innovative economics]. 2012, no 4(30), pp. 9–15.
 11. Karapychik I.N. *O sushchnosti i sootnoshenii ponyatiya ekonomicheskogo i proizvodstvennogo potentsialov*. [On essence and relations of economic and production potentials]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2012, no 46 part 2, pp. 10–13.
 12. Karapulina I.M. *Rozvytok pidpryemstva: koncepcija i tehnologija doslidzhenja*. [Development of enterprises: conception and process of investigation: monography]. Kyi'v, Centr uchbovoi' literatury Publ., 2014, 432 p.
 13. Kozyr'-Chepurnaya M.A. *Zadacha soglasovaniya planov smezhnykh ierarkhicheskikh urovney v sisteme strategicheskogo planirovaniya restrukturyzatsii predpriyatiy*. [Problem of matching the plans of adjacent hierarchical levels in the system of strategic planning of enterprise restructuring]. Kharkov, 2016, Biznes Inform [Business Inform], no 1, pp. 138–144.
 14. Kozyr'-Chepurnaya M.A. *Strukturnye vzaimosvyazi strategicheskikh planov v sisteme ierarkhicheskogo planirovaniya restrukturyzatsii predpriyatiy*. [Structural interconnections of strategic plans in the hierarchical planning system of enterprise restructuring]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2015, no 2, pp. 241–248.
 15. Lapin E.V. *Ekonomicheskyy potentsial predpriyatiya*. [Economic potential of enterprises]. Sumi: ITD "Universitetskaya kniga" Publ., 2002, 310 p.
 16. Lin Dzh.Y. *Demistifikatsiya kitayskoy ekonomiki*. [Demystification of Chinese economy]. Moscow, Mysl' Publ., 2013, 384 p.
 17. Malen'ko E. *Lektsii po mikroekonomicheskomu analizu*. [Lectures on micro-economic analysis]. Moscow, Nauka. Glavnaya redaktsiya fiziko-matematicheskoy literatury Publ., 1985, 392 p.
 18. Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsia*. [International competitiveness]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 1993, 896 p.
 19. Porter M. *Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov*. [Competitive strategy: analysis procedure for industries and competitors]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2005, 454 p.
 20. Rajevnjeva O.V., Chankina Sh.V. *Modeli upravlinnja rozvytkom promyslovogo pidpryemstva v umovah transformatsionoi ekonomiky*. [Models of development management of industrial enterprises under the conditions of transformational economy: monography]. Kharkov, VD "INZHEK" Publ., 2013, 264 p.
 21. Savchuk S.I. *Osnovy teorii konkurentosposobnosti*. [Fundamentals of the competitiveness theory]. Mariupol: IPREI NAN Ukrainy, Renata Publ., 2007, 520 p.
 22. Sklyarenko V.K., Prudnikov V.M. *Ekonomika predpriyatiya: uchebnik*. [Enterprise economics: handbook]. Moscow, INFRA-M Publ., 2007, 528 p.
 23. Fedonin O.S., Rjepina I.M., Oleksyk O.I. *Potencial pidpryemstva: formuvannya ta ocinka*. [Potential of enterprises: building and evaluation: study guide]. – Kyi'v, KNEU Publ., 2004, 316 p.
 24. Shpak S.A. *Kategoriya razvitiya v ekonomike predpriyatiy. Kriticheskie zametki*. [Category of development in enterprise economics. Critical notes]. Problemy ekonomiky [Problems of economy]. Kharkov, 2017, no. 3, pp. 233–241.
 25. Shpak S.A. *Potentsialy kak ob'ekty strategicheskogo upravleniya razvitiem promyshlennykh predpriyatiyami*. [Potentials as objects of strategic management by development of industrial enterprises]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2017, no. 4, pp. 238–245.
 26. Shpak S.A. *Restrukturyzatsiya predpriyatiy. Diagnostika i analiz kak instrument tselepolaganiya*. [Restructuring of enterprises. Diagnostics and analysis as a tool for goal-setting]. Moscow, "Avtorskaya kniga" Publ., 2015, 215 p.
 27. Shpak S.A. *Restrukturyzatsiya i povyshenie konkurentosposobnosti predpriyatiy kak zadachi strategicheskogo upravleniya*. [Restructuring and competitiveness enhancement of enterprises as an objective of strategic management]. Efektyvna ekonomika [Efficient economics]. 2017, no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5882>.
 28. Shpak S.A. *Teoreticheskie osnovaniya strategicheskogo upravleniya restrukturyzatsiei predpriyatiy na osnove potentsialov*. [Theoretical grounds for strategic management of enterprise restructuring based on the potentials]. Biznes Inform [Business Inform]. Kharkov, 2017, no. 4, pp. 347–356.
 29. *Ekonomika pidpryemstva*. [Enterprise economics: handbook]. Kyi'v, KNEU Publ., 2003, 608 p.
 30. Alyokhin A.B., Brutman A.B. *Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement*. [Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement]. Visnyk Hmel'nyts'kogo nacional'nogo universytetu. Ekonomichni nauky [Newsletter of Khmelnytsk National University]. Khmelnytskyi, 2015, no. 3, vol. 2, pp. 91–105.
 31. Fagerberg J. *Technology and competitiveness*. Oxford, 1996, vol. 12, no. 3, pp. 39–51.
 32. Gassmann H. *Globalisation and industrial competitiveness*. Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer, no 197, December 1995/ January 1996, pp. 38–42.

Поступила (received) 01.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шпак Сергій Олександрович (Шпак Сергей Александрович, Shpak Sergiy Oleksandrovych) – кандидат економічних наук, провідний фахівець з функціонально-вартісного аналізу ТОВ «РЕЙЛТРАНСХОЛДІНГ», м. Маріуполь; тел.: (095) 771-19-77; e-mail: niz.office@urtg.net.

УДК 65.011

*Л.П. СКОТНИКОВА, І.В. УГРИМОВА***РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглядається сутність, принципи розробки стратегії ефективності інвестиційної діяльності підприємства, особливості впровадження інвестиційних проектів. Пропонується методичний підхід до формування інвестиційної політики для подальшого обґрунтування важливості реалізації інвестиційної стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, інвестиційний проект, розвиток, підприємство, реалізація стратегії, стратегія розвитку.

*Л.П. СКОТНИКОВА, И.В. УГРИМОВА***РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматривается сущность, принципы разработки стратегии эффективности инвестиционной деятельности предприятия, особенности внедрения инвестиционных проектов. Предлагается методический подход к формированию инвестиционной политики для дальнейшего обоснования важности реализации инвестиционной стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, инвестиционный проект, развитие, предприятие, реализация стратегии, стратегия развития.

*SKOTNIKOVA L.P., UHRIMOVA I.V.***THE ROLE OF INVESTMENT STRATEGY IN ENTERPRISE DEVELOPMENT**

The article deals with the essence, the principles of developing a strategy for the effectiveness of the investment activity of an enterprise, the specifics of implementing investment projects. The search for effective methodological approaches to the formation of investment policy regarding investment projects as a form of implementing the enterprise development strategy. Investment operations involve the investment of cash and must necessarily bring the owner income. A methodical approach to the formation of the investment policy is proposed to further justify the importance of implementing the investment strategy of enterprise development.

Keywords: investment strategy, investment project, development, enterprise, strategy implementation, development strategy.

Вступ. Розвиток діяльності підприємства призводить до збільшення його потенціалу. Можливості розвитку підприємства означають підвищення ефективності господарської діяльності. Інвестиційна стратегія – це метод управління засобами підприємства. Формування стратегії здійснюється на основі аналізу та досліджень макроекономічної та політичної ситуації; поточного стану і уподобань конкретного підприємства. Стратегія інвестиційної діяльності характеризує вибір основних напрямків інвестиційних вкладень згідно перспективного плану розвитку; підготовку і формування перспективного інвестиційного портфелю; фінансове забезпечення інвестиційних проектів.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та методичні розробки та впровадження інвестиційної стратегії були предметом досліджень багатьох закордонних і вітчизняних провідних науковців: Ансофф І., Володькіна М.В., Клівец П.Г., Липсиц І.В., Попов В.М., Стоянова Е.С., Савицька Г.В., Чумаченко Н.Г. та інших.

Проте проблема розробки та впровадження інвестиційної стратегії підприємства потребує подальшого дослідження з урахуванням кризової ситуації вітчизняної економіки.

Мета статті. Метою є дослідження і пошуки ефективних методичних підходів до формування інвестиційної політики щодо інвестиційних проектів як форми реалізації стратегії розвитку підприємства.

Постановка проблеми. За умов надійної стабільності зовнішнього середовища доцільно працювати зі стійкими організаційними структурами,

проте в період його різких змін це неможливо. Світ швидко змінюється і потребує появу нових організацій, які гнучкі у бізнесі. Постійні зміни зовнішнього ділового середовища викликають необхідність розробки нових стратегій розвитку фірми. Для того, щоб виживати і розвиватись в умовах ринку, необхідні багатоваріантність, нестандартність ділових рішень, неординарність господарських операцій. Інвестиційні операції, пов'язані з вкладенням грошових коштів в реалізацію інвестиційних проектів, будуть забезпечувати одержання доходів в майбутньому [3].

Саме тому дослідження факторів впливу на розробку стратегії інвестиційної діяльності підприємства є нагальною потребою його розвитку і набувають актуальності.

Викладення основного матеріалу. Ефективна інвестиційна діяльність будується з врахуванням наступних принципів: динамізм, комплексний характер формування управлінських рішень. Основу інвестиційної діяльності організації складають інвестиційна політика, формування інвестиційних ресурсів.

Під інвестиційною політикою підприємства розуміють процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку. Інвестиційна політика містить такі напрямки:

- управління ризиком;
- програмно-цільове планування;
- складання капітальних бюджетів;

- стратегічний аналіз;
- стратегічне управління.

Найбільш складною є проблема пошуку засобів джерел фінансування інвестиційних проектів, як форми реалізації стратегії розвитку підприємства. Основними джерелами інвестиційних проектів є власні засоби, залучені засоби, позикові кошти. Власні засоби формуються з попередніх накопичень (продажу земельних ділянок та інших активів). Залучені засоби – від продажу акцій, позик з бюджету.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі задачі:

- визначити сутність інвестиційної діяльності і інвестиційної політики підприємства;
- виявити роль інвестиційної діяльності в управлінні підприємством;
- дослідити інвестиційну стратегію підприємства і способи її формування;
- провести аналіз основних характеристик діяльності підприємства;
- запропонувати методичні підходи до інвестиційного аналізу підприємства;
- виявити основні критерії прийняття інвестиційних рішень;
- розробити інвестиційний проект, визначити його економічну ефективність.

Цілі учасників в інвестиційній діяльності різні. Їх спрямованість може співпадати, а може суттєво відрізнятись. Це залежить від функціональної ролі суб'єкта в інвестиційному процесі, його статусу, стратегії розвитку, характеру інвестиційного проекту, об'єкта інвестування, інвестиційного клімату та інших факторів. Так, інвестор, який вкладає власні кошти в інвестиційний бізнес-проект, бажає його завершення в стислі терміни, з вимогами до якості, з мінімальним ризиком від вкладеного капіталу. Виконавці проекту, суб'єкти охоплюють різні категорії учасників, які зацікавлені вигідно продати свої послуги.

Важливість розробки інвестиційної стратегії пояснюється кардинальними змінами цілей операційної діяльності підприємства з появою нових можливостей. Реалізація таких цілей потребує зміни асортименту, впровадження нових технологій, засвоєння нових ринків збуту продукції. Отже, необхідно прогнозувати інвестиційну діяльність підприємства як розробку чітко сформульованої інвестиційної стратегії.

На сучасному етапі інвестиційна діяльність підприємства має задовольнити не тільки поточні інвестиційні потреби, але і передбачити напрями і форми цієї діяльності на перспективу. Існує два види інвестиційної стратегії. Активна інвестиційна стратегія забезпечує зростання прибутковості вкладень та передбачає відбір і реалізацію різних інноваційних проектів. Інвестор оцінює альтернативні інвестиційні проекти, проводить їх техніко-економічне обґрунтування, відбирає найкращі і формує відповідний інвестиційний портфель. Пасивна інвестиційна стратегія передбачає підтримку незмінного рівня розвитку підприємства. Реалізуючи цю стратегію, інвестор прагне зберегти вже

досягнутий ним рівень показників своєї господарської діяльності за рахунок інвестицій.

Інвестиційна стратегія необхідна для здійснення цілого ряду задач:

- підтримка високих темпів розвитку організації завдяки інвестиційній підтримці;
- отримання найбільш високих рівнів прибутку від прямих та фінансових інвестицій організації та всієї інвестиційної діяльності, враховуючи присутні інвестиційні ризики;
- зменшення ризику інвестиційних ризиків при здійсненні інвестиційної діяльності, без впливу на рівень доходності інвестицій;
- підтримка інвестиційних активів на достатньому рівні ліквідності, а також забезпечення максимально швидкого рівня реінвестування капіталу;
- пошук та розробка шляхів, що сприяють модернізації та удосконаленню інвестиційної діяльності підприємства;
- підтримка фінансового балансу підприємства при здійсненні інвестицій.

Процес розробки інвестиційної стратегії містить наступні етапи:

1. Аналіз діючої інвестиційної стратегії, пошук інвестиційних цілей та співставлення їх із загальними цілями розвитку підприємства;

2. Вивчення зовнішнього інвестиційного середовища.

Розробка інвестиційної стратегії – це широкий творчий процес, який містить постановку цілей інвестиційної діяльності, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури інвестиційних ресурсів, формування інвестиційної політики, підтримання взаємовідносин із зовнішнім інвестиційним середовищем. Процес розробки інвестиційної стратегії є важливою складовою частиною загальної системи стратегічного вибору підприємства. Його основними елементами є: місія, загальні стратегічні цілі; система функціональних стратегій; способи формування і розподілу ресурсів.

Загальний організаційний механізм формування інвестиційної стратегії підприємства має містити в собі довгострокові інвестиційні цілі, технології, ресурси і систему управління, що забезпечує конкурентну дієздатність в реальній економічній ситуації [2]:

- резюме (короткий опис інвестиційної стратегії);
 - цілі інвестиційної діяльності;
 - обґрунтування ресурсів (витрати на реалізацію стратегії);
 - обґрунтування корисності інвестиційної стратегії.
- Розробка інвестиційної стратегії спонукає до ефективного розвитку підприємства:
- забезпечує механізм реалізації довгострокових інвестиційних цілей економічного і соціального розвитку;
 - дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства;

- відображає переваги підприємства з інвестиційної діяльності в порівнянні з його конкурентами;

- створює передумови стратегічних змін організаційної структури управління і організаційної культури підприємства.

Формування інвестиційного портфелю є середньостроковим управлінським процесом, який здійснюється в межах стратегічних рішень і поточних фінансових можливостей компанії. У свою чергу процес тактичного управління одержує своє детальне розкриття на стадії оперативного управління реалізацією окремих інвестиційних програм. Отже, розробка інвестиційної стратегії є першим етапом процесу управління інвестиційної діяльності підприємства.

Формування інвестиційної стратегії є тривалим процесом, базується на прогнозуванні певних умов здійснення інвестиційної діяльності. Складність цього процесу полягає у постійному пошуку альтернативних варіантів інвестиційних рішень, які б відповідали іміджу компанії. Крім того, стратегія не є незмінною, потребує постійного корегування з врахуванням зміни зовнішніх умов та можливостей росту компанії.

Передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку компанії. Відносно неї інвестиційна стратегія має підпорядкований характер і повинна узгоджуватися з нею за цілями та етапами реалізації. Інвестиційна стратегія в цьому випадку розглядається як головний фактор забезпечення ефективності розвитку компанії у відповідності з обраною загальною економічною стратегією [2].

Оцінка ефективності розробленої інвестиційної стратегії здійснюється на основі критеріїв:

1) узгодженість інвестиційної стратегії з загальною стратегією економічного розвитку підприємства;

2) надійність реалізації стратегії з позиції її ресурсного забезпечення.

В процесі такої оцінки розглядаються потенційні можливості підприємства у формуванні фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Оцінюється також кваліфікація персоналу і технічна оснащеність підприємства, можливість залучення до реалізації інвестиційної стратегії необхідних фінансових, технологічних, енергетичних ресурсів;

3) оцінка результативності інвестиційних проектів основана на визначенні економічної ефективності їх реалізації.

Отже, розробка інвестиційної стратегії дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства в умовах змін зовнішніх і внутрішніх факторів [8].

Аналіз існуючих методів оцінки інвестиційної діяльності дозволить виявити їх недоліки та шляхи їх модернізації. Важливими методами є методи оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності, які є основою для прийняття управлінських рішень. Методи оцінки відносяться до різних груп: оцінка інвестиційних проектів, вибір оптимальних проектів у

процесі формування інвестиційного портфелю, визначення внеску очікуваної інвестиційної діяльності в фінансові результати підприємства.

Загальні принципи оцінки інвестиційного проекту:

- інвестиційні проекти розглядаються протягом повного терміну їх існування;

- оцінка має враховувати взаємовідносини учасників проекту та їх економічне оточення;

- облік впливу проекту на можливі зміни майбутнього;

- вибір проекту з точки зору їх максимального ефекту;

- зміна вартості коштів з врахуванням фактору часу;

- облік витрат та результатів, які відображаються в проекті як майбутні планові витрати;

- забезпечення умов співставлення для порівняння різних проектів або їх варіантів;

- оптимізація проекту за песимістичним варіантом умов його реалізації;

- облік впливу інфляції на ціну ресурсів протягом терміну існування проекту;

- облік впливу ризиків, пов'язаних з реалізацією проектів.

Проведення оцінки ефективності інвестиційних проектів доцільно проводити в три етапи:

1. Оцінка масштабності та значущості проекту, яка визначається за обсягом залучених інвестицій підприємством, обсягом випуску продукції, часткою ринку.

2. Оцінка показників ефективності інвестиційного проекту.

Основою прийняття рішень щодо інвестицій слугують критерії оцінки. Найбільш відомі методи оцінки інвестиційних проектів: статичні та динамічні. Статичні методи містять показники, які відображають ефективність проекту в даний момент. Це такі показники: рентабельність інвестицій; термін окупності інвестицій. Статичні методи не враховують особливості оцінки проектів у часі.

Динамічні методи оцінки враховують вплив фактору часу. Це такі показники: коефіцієнт рентабельності інвестицій, чистий дисконтований дохід, внутрішня норма рентабельності проекту, дисконтований термін окупності [8].

3. Оцінка чутливості основних інтегральних показників проекту, яка характеризує вплив негативних факторів на проект: інфляції, обсягу реалізації, цін на продукцію, розміру необхідного фінансування, відсоткової ставки на кредити, величини постійних і змінних витрат.

Основою для прийняття рішень щодо інвестицій слугують критерії оцінки. Один з них – це термін окупності капітальних вкладень. Слід відзначити, що основним цей критерій можна вважати, коли важливо, щоб інвестиції окупились за короткий термін. Це характерно для галузей, які швидко розвиваються, а також для проектів з високим ступенем ризику. У всіх інших випадках цей критерій розглядається як початковий етап аналізу [5].

Важливими компонентами аналізу є методи оцінки інвестицій, які враховують фактор часу. Вартість коштів змінюється в залежності від періоду. Процес дисконтування і чиста теперішня вартість характеризують прибутковість проекту, проте – це тільки прогнозна оцінка зміни економічного потенціалу підприємства. Важливими показниками для оцінки інвестиційного проекту є індекс рентабельності, внутрішня норма прибутку.

Висновки. Розробка інвестиційної стратегії напряму пов'язана із успіхом та ефективним розвитком організації. Вона визначає механізми забезпечення інвестиційних цілей, дозволяє оцінити інвестиційні можливості організації, виявляє наявність власних джерел фінансування, визначає можливість реалізації нових інвестиційних проектів.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства допомагає визначити її конкурентні переваги.

Дослідження теоретичних та методичних аспектів інвестиційної стратегії свідчать, що впровадження її реалізації на практиці призводить до підвищення ефективності і сприяє розвитку підприємства. Натомість при рішенні задач ефективного управління інвестиційними ресурсами, на нашу думку, доцільно використовувати методи фінансового менеджменту: управління власним і позиковим капіталом, ресурсами підприємства, активами і пасивами, собівартістю продукції; фінансовим станом підприємства, ефективністю і ризиками його діяльності; а також методи оптимізації структури капіталу, аналізу інвестиційних проектів, фінансового прогнозування.

Ці методи доцільні при розробці інвестиційної стратегії і тактики, оптимізації, вартості і структури

інвестиційних ресурсів, управлінні вибором інвестиційних проектів, управлінні формуванням і реструктуризацією портфеля фінансових інвестицій.

Список літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург: «Питер», 1999. – 416с.
2. Володькина М. Стратегічний менеджмент: навч.посібник. К.: Знання, 2002. – 149с.
3. Клівец П.Г. Стратегія підприємства: навч.посібник. – К.: Академвидав. – 2007. – 320с.
4. Финансовый бизнес-план: Учебное пособие / под ред. Проф. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 480 с.
5. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: «Перспектива», 1998. – 656с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие – Мн.: Новое знание, 2001.- 704с.
7. Економічний аналіз. Навч.-посібник / за ред. Проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.
8. <http://www.kp.ru/juide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html>

References (transliterated)

1. Ansoff I. *Novaya korporativnaya strategiya*. Sankt-Peterburg: «Piter», 1999. – 416 p.
2. Volodkina M. *Strategichnyi menedzhment: navch.poslbnik*. Kiev: Znannya, 2002. – 149 p.
3. Klivets P.G. *Strategiya pldpriEmstva: navch.poslbnik*. – Kiev: Akademvidav. – 2007. – 320 p.
4. *Finansovyy biznes-plan: Uchebnoe posobie / pod red. Prof. V.M. popova*. – Moscow: Finansyi i statistika, 2000. – 480 p.
5. *Finansovyy menedzhment: uchebnik / pod red. E.S. Stoyanovoy*. – Moscow: «Perspektiva», 1998. – 656 p.
6. Savitskaya G.V. *Analiz hozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya: Uchebnoe posobie* – Mn.: Noveoe znanie, 2001.- 704 p.
7. *EkonomIchniy analz. Navch.-poslbnik / za red. Prof. M.G. Chumachenka*. – Kiev: KNEU, 2003. – 556 p.
8. <http://www.kp.ru/juide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html>

Надійшла(received) 02.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the authors

Скотнікова Любов Петрівна (Скотникова Любовь Петровна, Skotnikova Ljubov Petrivna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, Україна, тел.: 097-208-29-73, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1422-8132>, e-mail: Lps130847@gmail.com

Угрімова Ірина Володимирівна (Угримова Ирина Владимировна, Ugrimova Iryna Vladimirovna) - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, Україна, тел.: 096-377-84-86, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4641-1051> e-mail: ugrimova1309@gmail.com

УДК 657: 336.025

В.І. ВЕРБИЦЬКА**ВДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначена специфічність управлінського обліку на підприємствах автомобільного транспорту та обґрунтовано необхідність створення системи її аналізу. Наголошено на необхідності сприяння організації інформаційних потоків в організаціях вирішенню найбільш актуальних для конкретної організації та визначених керівництвом пріоритетних завдань. Для обліку цих та інших обставин необхідно створення аналітичної системи управлінського обліку в організації. Обґрунтована роль якості автотранспортних послуг в сучасних умовах конкурентної боротьби, яка, в свою чергу, залежить від якості виконання попередніх етапів її життєвого циклу. Наголошено на необхідності якнайскорішого коригування параметрів якості, що закладаються в послугу, для оптимального витрачання всіх видів наявних у автотранспортного підприємства видів ресурсів. З'ясовані складові ефективного функціонування організацій і наголошено на необхідності використання інформаційних технологій для зниження трудомісткості обліково-аналітичних процедур і прийняття ефективних управлінських рішень, найбільш адекватних ситуаціям, що склалися. Встановлено, що для ефективного функціонування побудованої аналітичної системи необхідно чітко розподілення відповідальності та повноважень учасників облікового процесу. Виявлено, що для досягнення мети (тобто ефективного результату планування) комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на здійснення транспортного процесу, повинні ранжуватись за ступенем суттєвості та значущості. Доведено, що аналітичні процедури підвищують значення і роль управлінського обліку в діяльності підприємств взагалі і автотранспортних підприємств зокрема. В межах здійснення розвитку автотранспортних організацій за принципом безперервного поліпшення діяльності запропоновано ряд методів управління обліково-аналітичними системами. Для ефективного здійснення запропонованих методів рекомендовано алгоритм дій.

Ключові слова: управлінський облік, аналітичні системи, автотранспортні підприємства, якість послуг, планування, управління, аналіз, ефективність.

В.И. ВЕРБИЦКАЯ**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье определена специфика управленческого учета на предприятиях автомобильного транспорта и обоснована необходимость создания системы ее анализа. Отмечена необходимость содействия организации информационных потоков в организациях решению наиболее актуальных для конкретной организации и определенных руководством приоритетных задач. Для учета этих и других обстоятельств необходимо создание аналитической системы управленческого учета в организации. Обоснована роль качества автотранспортных услуг в современных условиях конкурентной борьбы, которая, в свою очередь, зависит от качества выполнения предыдущих этапов ее жизненного цикла. Указано на необходимость наиболее быстрого корректирования параметров качества, которые закладываются в услугу, для оптимального расходования всех видов имеющихся у транспортного предприятия видов ресурсов. Выявлены составляющие эффективного функционирования организаций и отмечена необходимость использования информационных технологий для снижения трудоемкости учетно-аналитических процедур и принятия эффективных управленческих решений, наиболее адекватных сложившейся ситуации. Установлено, что для эффективного функционирования построенной аналитической системы необходимо четкое распределение ответственности и полномочий участников учетного процесса. Выведено, что для достижения цели (т.е. эффективного результата планирования) комплекс внутренних и внешних факторов, влияющих на осуществление транспортного процесса, должен ранжироваться по степени существенности и значимости. Доказано, что аналитические процедуры повышают значение и роль управленческого учета в деятельности предприятий вообще и автотранспортных предприятий в частности. В рамках развития автотранспортных организаций по принципу непрерывного улучшения деятельности предложен ряд методов управления учетно-аналитическими системами. Для эффективного осуществления предложенных методов рекомендуется алгоритм действий.

Ключевые слова: управленческий учет, аналитические системы, автотранспортные предприятия, качество услуг, планирование, управление, анализ, эффективность.

V. VERBYTSKA**IMPROVEMENT OF THE ANALYTICAL MANAGEMENT SYSTEM OF A MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE**

The article specifies the specifics of management accounting at automobile transport enterprises and substantiates the need to create a system for its analysis. It was noted the need to facilitate the organization of information flows in organizations to address the most urgent for a particular organization and the priorities set by the leadership. To take into account these and other circumstances, it is necessary to create an analytical system of management accounting in the organization. The role of the quality of motor transport services in the modern conditions of competitive struggle is grounded, which, in turn, depends on the quality of the implementation of the previous stages of its life cycle. It is pointed out the need for the most rapid adjustment of the quality parameters that are put into the service, for optimal consumption of all types of resources available to the transport enterprise. The components of the effective functioning of organizations have been clarified and the need to use information technologies to reduce the complexity of accounting and analytical procedures and to make effective management decisions that are most adequate to the current situation is noted. It is established that for effective functioning of the constructed analytical system, a clear distribution of responsibility and authority of participants in the accounting process is necessary. It was revealed that in order to achieve the goal (ie effective planning result) the complex of internal and external factors affecting the implementation of the transport process should be ranked by the degree of significance and significance. It is proved that analytical procedures increase the importance and role of management accounting in the activities of enterprises in general and trucking enterprises in particular. As part of the development of road transport organizations, a number of methods for managing accounting and analytical systems are proposed on the principle of continuous improvement of activities. For effective implementation of the proposed methods, an algorithm of actions is recommended.

Keywords: wages, worker, owner, consumption, labor, production, labor productivity, salary-intensive economy.

© В.І. Вербицька, 2018

Постановка проблеми. Побудова системи управлінського обліку на підприємстві - це дуже складний і щоразу суворо специфічний процес. Кожна організація індивідуальна і неповторна. Автотранспортна організація має кілька наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та ін.), певний набір інтересів, цінностей і, в кінцевому підсумку, пріоритетні шляхи розвитку і стратегію в такому вигляді, який притаманний тільки їй. Тому організація інформаційних потоків в організаціях повинна сприяти вирішенню саме того кола завдань, який найбільш актуальний для конкретної організації і визначено керівництвом в якості пріоритетних. Для обліку цих та інших обставин необхідно створення аналітичної системи управлінського обліку в організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем управлінського обліку на автотранспортних підприємствах приділяли увагу багато вчених-дослідників.

До вирішення цієї проблеми та її ролі в системі інформаційного забезпечення управління підприємством звертались багато дослідників, серед яких слід відзначити Ілляшенка С. М. [1], Новікову І. В. [2], Чоботар. С. В. [3], Зінченка В. І., Губіна Є. П., Монастирною Е.А., Пушкаренко А.Б., Тюлькова Г.І. [4], Валєєву Ю.С., Ісаєву Н. С. [5], Трифілову О. А. [6] та ін.

Відаючи належне великому внеску даних вчених у вирішення досліджуваної проблеми, необхідно відзначити, що ряд питань до теперішнього часу залишається невирішеним або носить дискусійний характер. Зокрема, це стосується складових системи управлінського обліку автотранспортних підприємств, що є необхідними в процесі аналізу результатів його діяльності.

Вказані та інші причини не дозволяють повною мірою реалізувати завдання, пов'язані з управлінням автотранспортними підприємствами, що є вкрай важливим в умовах мінливого ринкового середовища.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування створення аналітичної системи управлінського обліку в автотранспортних підприємствах, визначення методів, що сприяють покращанню управлінської обліково-аналітичної системи та визначення дій щодо вдосконалення аналітичної системи управлінського обліку. Обґрунтування стосується наступних аспектів аналітичної системи:

- умови її функціонування;
- визначення виконавців будь-яких дій та їх повноважень;
- наявність відповідальності;
- складові системи управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автомобільний транспорт як складова частина транспортного комплексу країни, здійснюючи переміщення вантажів по країні і за її межами, забезпечує економічні зв'язки між галузями, районами і країнами, а також сприяє успішному функціонуванню галузей національної економіки.

В умовах ринку перед автотранспортними підприємствами стоїть завдання підвищити ефективність своєї роботи і бути конкурентоспроможними в умовах стрімко мінливого зовнішнього середовища.

Поряд з пошуком шляхів ефективного використання ресурсів автотранспортні підприємства стикаються з проблемами вибору стратегії розвитку організації і визначення раціональних сфер діяльності, прогнозування і впровадження новітніх технологій перевезення вантажів і обслуговування клієнтів, створення інтегрованої моделі управління організацією на основі сучасної системи інформаційного забезпечення.

В рамках зазначених проблем велике значення мають питання як формування системи управлінського обліку автотранспортних підприємств, так і її удосконалення з метою досягнення інформаційно-аналітичного забезпечення всіх рівнів управління релевантною (внутрішньою і зовнішньою) інформацією для прийняття своєчасних і ефективних стратегічних і оперативних рішень.

Адекватність системи управлінського обліку вимогам управління автотранспортними підприємствами багато в чому визначається правильним вибором його елементів, комплексним і послідовним їх впровадженням, організацією обліку витрат і доходів за місцями їх виникнення і центрами відповідальності, а також ступенем інтегрованості фінансових і нефінансових показників фінансово-господарської діяльності.

Новий підхід до питань господарювання, що передбачає використання нових принципів, методів, форм і методів управління автотранспортними підприємствами, пред'являє нові, підвищені вимоги до економічної інформації, яка в формі зворотного зв'язку сприяє виробленню оптимальних управлінських рішень.

Досягнення оптимальності процесу управління в сучасних умовах орієнтоване на здійснення комплексного впливу з боку виробничого і управлінських підрозділів автотранспортних підприємств на керований об'єкт, що вимагає створити певну інформаційну модель щодо конкретного об'єкта управління. Тому в процесі формування системи управлінського обліку та її подальшого вдосконалення необхідне забезпечення спряженості і взаємозв'язку різних інформаційних систем як основи для взаємодії всіх функцій управління.

Зростання значення раціонального використання всіх наявних ресурсів і відсутність в економічній літературі єдиної думки щодо формування системи управлінського обліку стосовно до нових економічних і організаційно-технічних умовами управління економікою автотранспортних підприємств визначають актуальність і значущість теми даного дослідження.

Отже, в сучасних умовах конкурентної боротьби висока якість автотранспортних послуг є

кінцевою метою будь-якої організації-вантажоперевізника і визначає її цінність в очах споживача при подальшій експлуатації. Якість автотранспортної послуги, тобто відповідність її характерних властивостей з бажаннями споживача, залежить від якості виконання попередніх етапів її життєвого циклу. Кількість коштів та проміжок часу, які необхідні для коригування закладених у послугу параметрів якості здійснюваної автотранспортної послуги, знаходяться у прямій залежності. Затримка у часі та відповідне коригування параметрів якості впродовж більш пізнього етапу життєвого циклу потягне за собою витрачання більшої кількості коштів.

Багато в чому ефективність діяльності будь-якої організації визначається можливістю і умінням збирати, реєструвати, групувати і аналізувати інформацію (як з внутрішнього, так і з зовнішнього середовища) [7-9]. Причому дані процеси повинні відбуватися на базі використання сучасних технологій, що забезпечує не тільки зниження трудомісткості обліково-аналітичних процедур, а й прийняття ефективних управлінських рішень, найбільш адекватних ситуації, що склалася.

Ринкові умови господарювання передбачають використання підприємствами досить широкого діапазону стратегій поведінки в різних сферах діяльності. Відповідно, коло необхідної для управління інформації практично не обмежено. Однак для того, щоб побудована аналітична система управлінського обліку ефективно функціонувала, необхідний чіткий розподіл відповідальності та повноважень між усіма учасниками процесу обліку, аналізу та прийняття управлінських рішень. Повинні бути чітко визначені виконавці всіх необхідних дій, причому відповідальність за виконання відповідних обов'язків повинна бути реальною і чітко визначеною.

Як показує практика, вітчизняні підприємства надають велике значення процесу планування діяльності як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу. Процес планування, поперше, служить засобом реалізації стратегії організації, по-друге, сприяє поліпшенню якості продукції, що виробляється, і виробничих процесів в цілому, по-третє, сприяє вдосконаленню організаційних форм і методів управління діяльністю організації, заснованих на постійному розвитку технології, способів і методів надання автотранспортних послуг. Важливим етапом процесу планування можна вважати попереднє угруповання інформації.

Слід зауважити, що надання послуги з транспортування вантажу відбувається під впливом безлічі внутрішніх і зовнішніх факторів. Відповідно, для проведення аналізу конкретної послуги може бути зібраний великий обсяг інформації. Тому необхідно попередньо встановити ступінь суттєвості значення показників, що характеризують результат надання послуги відповідно до стратегічних цілей розвитку організації. Далі слід визначити коло факторів, які істотно впливають на значення

показників, найбільш значущих в даний період, і проводити відповідні процедури планування. Внаслідок цього підвищується ефективність процесу планування. Таким чином, система управлінського обліку повинна включати в себе і процедури аналізу, тобто стати аналітичною системою управлінського обліку. Саме аналітичні процедури підвищують значення і роль управлінського обліку в автотранспортній організації.

В даний час, на думку автора, розвиток автотранспортних організацій має ґрунтуватися на принципі безперервного (постійного) поліпшення діяльності. В якості сучасних методів постійного поліпшення діяльності пропонується використовувати в рамках управлінської обліково-аналітичної системи організації наступні:

- 1) періодична самодекларація досягнутих результатів і поставлених цілей;
- 2) постійна самосертифікація наданих послуг, бізнес-процесів і організації в цілому;
- 3) проведення через певні проміжки часу верифікованої самооцінки;
- 4) функціонування одночасно декількох систем аналізу діяльності організації;
- 5) складання економіко-математичних моделей розвитку організації перед прийняттям управлінських рішень;
- 6) постійна оцінка конкурентоспроможності послуг, що надаються;
- 7) облік і аналіз динаміки показників якості послуг, що надаються (як самою організацією, так і конкурентами).

У свою чергу, для вдосконалення аналітичної системи управлінського обліку рекомендується здійснення наступних дій:

- 1) необхідно розробити план-графік проведення робіт щодо вдосконалення процесу планування в організації;
- 2) процес планування здійснювати безперервно;
- 3) впровадження системи обліку та аналізу показників якості послуг, що надаються;
- 4) впровадження сучасних і прогресивних методів управлінського обліку та аналізу;
- 5) використання сучасних інформаційних систем;
- 6) орієнтація системи на створення умов для своєчасної зміни внутрішніх процесів в організації при різкій зміні умов зовнішнього середовища;
- 7) розробка і впровадження системи прогнозування вимог споживачів до якості послуг, що надаються.

Адекватність системи управлінського обліку вимогам управління автотранспортними підприємствами багато в чому визначається правильним вибором його елементів, комплексним і послідовним їх впровадженням, організацією обліку витрат і доходів за місцями їх виникнення і центрами відповідальності, а також ступенем інтегрованості фінансових і нефінансових показників фінансово-господарської діяльності.

Новий підхід до питань господарювання, що передбачає використання нових принципів, методів,

форм і методів управління автотранспортними підприємствами, пред'являє нові, підвищені вимоги до економічної інформації, яка в формі зворотного зв'язку сприяє виробленню оптимальних управлінських рішень.

Висновки. Перехід до ринку багато в чому сприяв втраті позитивного досвіду планування на вітчизняних підприємствах. Однак, важливо зазначити, що сьогодні процес планування в організаціях знову стає актуальним і затребуваним.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що нові економічні реалії вимагають розробки нових методів управління і, як наслідок, розвитку методів інформаційного забезпечення управління [10]. Це завдання найбільш повно вирішує бухгалтерський управлінський облік. При цьому, на відміну від фінансового його змісту, масштаб охоплення діяльності організації і ступінь деталізації повністю визначаються керівництвом організації.

Система управлінського обліку і аналізу взаємодіє з усіма елементами організаційної структури організації: управлінням, виробництвом, логістикою і т. д. Запропонована система забезпечує саме безперервний розвиток автотранспортної організації, і на сьогоднішній день можемо спостерігати наявність сприятливих умов для демонстрації своїх широких можливостей внутрішнім аудитором та доведення необхідності свого існування для власників та управлінців автотранспортних підприємств. Слід зазначити, що як власники, так і менеджмент розглянутих підприємств зможуть користуватись таким потужним інструментом для покращання ефективності ведення бізнесу.

Список літератури

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : [навч. посіб.] / Ілляшенко С. М. – Суми : ВТД „Університетська книга”; К.: Видавничий дім „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.
2. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. В. Новікова. - Київ, 2007. – 17 с.
3. Чоботар. С. В. Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / Чоботар С. В. // Матеріали он-лайн. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm
4. Зинченко В. И. Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Зинченко, Е. П. Губин, Е. А. Монастырний, А. Б. Пушкарёно, Г. И. Тюльков // Инновации. – 2005. – № 5. – С. 58-63.
5. Валеева Ю. С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия / Валеева Ю. С., Исаева Н. С. // Экономический анализ : теория и практика. – 2007. – № 1(82).
6. Трифилова А. А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / Трифилова А. А. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 304 с.
7. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : [підруч.] / Ткаченко Н. М. – Київ : А. С. К., 2006. – 784 с.
8. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Ізмайлова К. В. – Київ : МАУП, 2000. – 152 с.
9. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
10. Вербицька В. І. Обґрунтування інформаційної бази оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. І. Вербицька // Економіка транспортно-логістичного комплексу. – Харків : ХНАДУ, 2017. – С.32-40.

References (transliterated)

1. Ilyashenko S. M. *Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom* : [navch. posib.] / Ilyashenko S. M. – Sumy : VTD „Universytet-s'ka knyha”; Kiev : Vydavnychy dim „Knyahynya Ol'ha”, 2005. – 324 p.
2. Novikova I. V. *Innovatsiynyy potentsial pidpryyemstva: otsinka ta finansovo-investytsiynne zabezpechennya rozvytku (za materialamy pidpryyemstv almazno-instrumental'noho vyrobnytstva Ukrainy)* : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiya i upravlinnya pidpryyemstvamy» / I. V. Novikova. - Kiev, 2007. – 17 p.
3. Chobotar. S. V. *Innovatsiynyy potentsial pidpryyemstva* [Elektronnyy resurs] / Chobotar S. V. // Materialy on-layn. – Rezhym dostupu : http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm
4. Zynchenko V. Y. *Pryntsypy razrabotky y pryimenenyya metodyky kompleksnoy otsenky ynnovatsyonnoho potentsyala promyshlennoho predpryyatyya* / V. Y. Zynchenko, E. P. Hubyh, E. A. Monastyrnyy, A. B. Pushkarenko, H. Y. Tyul'kov // Ynnovatsyy. – 2005. – no 5. – PP. 58-63.
5. Valeeva YU. S. *Dyahnostyka proyzvodstvenno-fynansovoho potentsyala promyshlennoho predpryyatyya* / Valeeva YU. S., Ysaeva N. S. // Ekonomicheskyy analiz : teoriyya y praktyka. – 2007. – no 1(82).
6. Tryfylova A. A. *Otsenka efektyvnosti ynnovatsyonnoho rozvytku predpryyatyya* / Tryfylova A. A. – Moscow : Fynansy y statystyka, 2005. – 304 p.
7. Tkachenko N. M. *Bukhhalters'kyu finansovyy oblik na pidpryyemstvakh Ukrainy* : [pidruch.] / Tkachenko N. M. – Kiev : A. S. K., 2006. – 784 p.
8. Izmaylova K. V. *Finansovyy analiz* : [navch. posib.] / Izmaylova K. V. – Kiev : MAUP, 2000. – 152 p.
9. Pro bukhalters'kyu oblik i finansovu zvitnist' v Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. no 996-XIV [Elektronnyy resurs] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
10. Verbyts'ka V. I. *Obgruntuvannya informatsiynoi bazy otsinky innovatsiynoho potentsyalu pidpryyemstva* / V. I. Verbyts'ka // Ekonomika transportnoho kompleksu. – Kharkiv : KHNADU, 2017. – PP.32-40.

Надійшла (received) 02.05.2018

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 338.45 : 621.31

С. В. КЛЕПІКОВА**ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті проведено аналіз категорій «енергозбереження» та «енергоефективність» в управлінні підприємством на державному, науковому та міжнародному рівнях. Показано взаємозв'язок категорій «енергозбереження» та «енергоефективність», різноманітність їх трактувань, плутанина в термінології та підміна понять один одним. Виявлено тенденцію в наукових працях, нормативно-законодавчих актах України та міжнародних стандартах заміщення поняття «енергозбереження» на «енергоефективність». Запропоновано прийняти поняття енергоефективності підприємства, як співвідношення між отриманим результатом, тобто між вихідним результатом функціонування, послуги, продукції чи енергії та енергією на вході.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, підприємство, енергетичний менеджмент, нормативні акти, міжнародні стандарти, підвищення енергоефективності підприємства

С. В. КЛЕПІКОВА**ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье проведен анализ категорий «энергосбережение» и «энергоэффективность» в управлении предприятием на государственном, научном и международном уровнях. Показана взаимосвязь категорий «энергосбережение» и «энергоэффективность», разнообразие их трактовок, путаница в терминологии и подмена понятий один другим. Выявлена тенденция в научных трудах, нормативно-законодательных актах Украины и международных стандартах, замещения понятия «энергосбережение» на «энергоэффективность». Предложено принять понятие энергоэффективности предприятия, как соотношение между полученным результатом, то есть между исходным результатом функционирования, услуги, продукции или энергии и энергией на входе.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, предприятие, энергетический менеджмент, нормативные акты, международные стандарты, повышение энергоэффективности предприятия.

S. V. KLEPIKOVA**ENERGY EFFICIENCY IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

The article analyzes the categories of "energy saving" and "energy efficiency" in the management of the enterprise at the state, scientific and international levels. The interrelation between the categories of "energy saving" and "energy efficiency" is shown, the variety of their interpretations, the confusion in terminology and the substitution of concepts by one another. The tendency in scientific works, normative and legislative acts of Ukraine and international standards, substitution of the concept of "energy saving" for "energy efficiency" is revealed. It is proposed to adopt the concept of energy efficiency of the enterprise, as a ratio between the result obtained, that is, between the initial result, service, output or energy and input energy.

Keywords: energy saving, energy efficiency, enterprise, energy management, regulations, international standards, increase of energy efficiency of the enterprise

Постановка проблеми. Питання енергозбереження та енергоефективності підприємств є дуже актуальною в сучасних умовах економічного розвитку України. Це насамперед зв'язано з дефіцитом власних паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), та зростанням витрат на їх добування, з рядом екологічних проблем, з енергетичною залежністю України від імпорту палива (на що тратяться великі валютні кошти країни), більш з яких є глобальними, з впровадженням світових стандартів енергозберігаючих технологій, та тим, що до наступного часу відсутнє чітке прийняте на законодавчому рівні поняття «енергоефективність».

Мета роботи. Дослідження сутності поняття енергоефективності на різноманітних рівнях, та розмежування з іншим понятійним апаратом, для використання при вирішенні задач управління енергоефективністю підприємств машинобудівної галузі.

Найчастіше в різноманітних наукових статтях, дослідженнях, підручниках застосовується поняття «енергозбереження», яке чітко прописано в нормативно-законодавчих актах, але ж і воно має багато трактувань. В Україні поняття енергозбереження та енергоефективність розглядається на 3 рівнях:

- державному (законодавчо-нормативні акти);

- науковому (різноманітні дослідження);

- міжнародні правові норми та стандарти.

Державні основи почали формуватися з 1994р. і до цього часу вони безперервно розробляються, трансформуються та приймаються на різних рівнях державної влади України. За останні 24 роки було прийнято 15 законів, 6 Указів Президента, 35 Постанов Кабінету Міністрів та понад 150 нормативних актів, які регулюють діяльність пов'язану з енергозбереженням та енергоефективністю в Україні.

Основний Закон України «Про енергозбереження», який введено в дію 26 липня 1994 року [1], визначив правові, економічні, соціальні та екологічні основи регулювання відносин між господарськими суб'єктами, а також між державою і юридичними та фізичними особами у сфері енергозбереження. У Законі наведено ряд визначень, таких як:

"енергозбереження"- діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів;

"енергозберігаюча політика" - адміністративно-правове і фінансово-економічне регулювання процесів видобування, переробки, транспортування, зберігання, виробництва, розподілу та використання паливно-енергетичних ресурсів з метою їх раціонального використання та економного витрачання

"паливно-енергетичні ресурси" - сукупність всіх природних і перетворених видів палива та енергії, які використовуються в національному господарстві;

"раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів" - досягнення максимальної ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів при існуючому рівні розвитку техніки та технології і одночасному зниженні техногенного впливу на навколишнє природне середовище;

"економія паливно-енергетичних ресурсів" - відносне скорочення витрат паливно-енергетичних ресурсів, що виявляється у зниженні їх питомих витрат на виробництво продукції, виконання робіт і надання послуг встановленої якості;

"енергоефективні продукція, технологія, обладнання" - продукція або метод, засіб і виробництва, що забезпечують раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими варіантами використання або виробництва продукції однакового споживчого рівня чи з аналогічними техніко-економічними показниками

"енергозберігаючі (енергоефективні) заходи" - заходи, спрямовані на впровадження та виробництво енергоефективних продукції, технологій та обладнання;

"енергоефективний проект" - проект, спрямований на скорочення енергоспоживання, а саме: реконструкція мереж і систем постачання, регулювання і облік споживання води, газу, теплової та електричної енергії, модернізація огорожувальних конструкцій та технологій виробничих процесів;

"енергетичний аудит" (енергетичне обстеження) - визначення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів та розроблення рекомендацій щодо її поліпшення; та інші [1].

Слід зазначити, що у цьому Законі відсутнє поняття *"енергоефективність"*, але є *"енергоефективні продукція, технологія, обладнання"*, *"енергоефективний проект"*, *"енергозберігаючі (енергоефективні) заходи"*.

Національні стандарти України в сфері енергетичного менеджменту ДСТУ ІСО 50001:2014, застосовують до всіх параметрів, що впливають на енергетичні характеристики, які підприємство може відстежувати завдяки моніторингу та на які вона спроможна вплинути. В цьому стандарті енергоефективність розглядається, як співвідношення (коефіцієнт) або інший кількісний взаємозв'язок між отриманим результатом (вихідний показник), тобто між виконаною роботою, послугами, товарами чи енергією і вхідним показником, тобто вхідним рівнем енерговитрат [2].

Багато уваги приділено розвитку та основним пріоритетам енергетичної галузі України в розпорядженні Кабінету Міністрів України «Енергетична стратегія України на період до 2035 року "Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність"» [3],

але й там відсутнє чітке поняття *"енергоефективність"*.

У вересні 2017 року було розпочато громадське обговорення проекту Закону України «Про енергетичну ефективність». Цей проект розроблено Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України з метою встановлення правових, економічних та організаційних засад діяльності у сфері забезпечення енергетичної ефективності, визначення національної мети з енергоефективності та забезпечення здійснення енергоефективних заходів, які проводимуться під час видобутку первинних енергетичних ресурсів, виробництва, транспортування, передачі, розподілу, постачання та споживання енергії. Прийняття законопроекту забезпечить врегулювання правових та організаційних засад державної політики у сфері забезпечення енергетичної ефективності [4].

Багато вітчизняних науковців дискутують о поняттях «енергозбереження» та «енергоефективність». Ці поняття знаходяться на стику знань інженерії, економіки, юриспруденції, соціології і розглядаються науковцями здебільш суто однобоко та вузько.

На думку В.В. Микитенко, енергоефективність відображає властивість промислового виробництва, технологій, та характеризує обсяг випуску продукції на одиницю спожитої енергії, тобто ступеня віддачі перетворених енергоресурсів у вихідні результати. [5].

Андрійчук В.Г., дає поняття «енергоефективність» – як «енергія» та «ефективність», що означає – ефективно використовувати енергію. Ефективність – це економічна категорія, котра відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами [6].

О.М. Суходоля під поняттям «енергоефективність» розуміє якісний стан економіки, що забезпечує ефективність використання ПЕР у відповідності до існуючого рівня розвитку, тобто стан системи, при якому виконання функцій цією системою відбуватиметься за мінімальних витрат ПЕР [7].

До вітчизняних науковців, що надають перевагу поняттю енергоефективність над енергозбереженні варто віднести: О.І. Цапко-Піддубну [8], С.П. Денисюк [9] та інші. У їхньому розумінні енергоефективність визначає ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Енергоефективність – це характеристика устаткування, технології, виробництва або системи у цілому, що свідчить про ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Енергоефективність оцінюється як кількісними показниками (кількість використаної енергії у розрахунку на одиницю кінцевого продукту), так і якісними (низька, висока) [10].

Енергозбереження – це комплекс заходів або дій, які приймаються задля забезпечення найбільш ефективного використання енергетичних ресурсів, а енергоефективність – це відношення фактичного значення показника використання енергетичних ресурсів до теоретично досягнутого. Тобто вона є вимірною величиною, яка дає змогу оцінити результат процесу ефективного використання енергії. Розглядаючи ви-

значення поняття «енергозбереження», можна зробити висновок, що стратегічною ціллю енергозбереження є підвищення енергоефективності в усіх галузях та країні у цілому, а основним завданням – визначення, якими заходами та наскільки можливо здобути це підвищення.

На відміну від енергозбереження, яке, головним чином, спрямоване на зменшення споживання енергії, енергоефективність – це корисна, ефективна витрата енергії. Говорячи про енергоефективність, маємо на увазі не лише енергозбереження, тобто економію енергії у повсякденному житті. Мова йде про раціональне та свідоме використання енергетичних ресурсів, доступних кожному, для їх дбайливого збереження.

Великий вплив на формування поняття енергоефективності має активний рух України до міжнародного економічного середовища. Цей факт потребує необхідності прийняття до уваги міжнародних нормативних актів та стандартів.

У Міжнародному Стандарті ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту», прообразом котрого стали американський стандарт ANSI /MSE 2000: 2005, корейський стандарт KS A 4000: 2007 і стандарти ряду європейських країн в області енергоменеджменту, надано термін енергетична ефективність, енергоефективність (energy efficiency), що означає співвідношення (коефіцієнт) або інший кількісний взаємозв'язок між отриманим результатом, тобто між вихідним результатом функціонування (performance), послуги, продукції чи енергії та енергією на вході (енерговитрати) [11]. Варто зауважити, що Міжнародний Стандарт ISO 50001 «Системи енергетичного менеджменту» був затверджений у форматі Державного стандарту України в 2015 році.

У британському стандарті BS EN 16001:2009 «Системи енергетичного менеджменту – вимоги по використанню», який призначено для впровадження систем і процесів, які дозволять і підприємству підвищити ефективність енергоспоживання, заощадити фінансові кошти і знизити обсяг парникових викидів в атмосферу завдяки систематизації підходу до управління енергоспоживанням, вжито поняття «енергетична ефективність», яке означає відношення результату діяльності організації, виробленої продукції або надання послуг до кількості витраченої енергії [12].

Міжнародна енергетична агенція (МЕА) розмежовує поняття «енергозбереження» та «енергоефективність». Енергозбереження відноситься до обмеження або зниження споживання ПЕР за рахунок зміни способу життя або поведінки, а енергоефективність – відноситься до обмеження або зниження споживання ПЕР шляхом застосування більш ефективних пристроїв, удосконалення рівня управління та впровадження новітніх технологій, тобто наслідування інтенсивного шляху розвитку і це, в свою чергу, дозволяє отримати більше послуг, виробів за використання одного і того ж обсягу ПЕР [13].

Відповідно до «Міжнародної Енергетичної Хартії», заключний документ якої Україна разом з 59 країнами світу підписала 21 травня 2015 та головна мета якого є сприяння довгостроковій співпраці у сфері

енергетики на основі взаємодоповнюваності та взаємної вигоди відповідно до цілей та принципів хартії через встановлення відповідних правових рамок, підвищення енергоефективності означає заходи, спрямовані на збереження випуску тієї ж одиниці продукції (товару або послуги) без зниження якості або робочих характеристик цієї продукції при зменшенні витрат енергії, необхідних для виробництва цієї продукції [14].

Слід відмітити, що і в технічній літературі замість поняття «енергозбереження» все в більшій мірі використовується поняття «енергоефективність», з урахуванням універсальності відомого закону «Закон збереження енергії» [15].

Висновки: В різноманітних трактуваннях більш широке поняття енергоефективності було замінено вузьким-енергозбереженням. Це суттєво ускладнює процес розробки систем управління енергоефективністю на державному, регіональному, місцевому рівнях. Особливо важливо це для українських підприємств, тому що якісне управління енергоефективністю неодмінно приводить до зниження витрат на енергоносії, отже зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності підприємства, зростання його конкурентоспроможності.

Список літератури.

1. Закон України «Про енергозбереження» від 01.07.1994 № 74/94-ВР редакція діє з 23.07.2017 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z007400.html
2. ДСТУ ISO 50001:2014 Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT) 2017 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://see.org.ua/files/books/%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3%20ISO%2050001%202015.pdf>
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність”» від 18 08 2017 р. № 605-р. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>
4. Проект Закону України «Про енергетичну ефективність». [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/base-law/grom-convers/elektronni-konsultatsiyi-z-gromadskistyju/proekt-zakonu-ukrayini-pro-energetichnu-efektivnist-2/>
5. *Микитенко В. В.* Енергоефективність промислового виробництва: монографія / В. В. Микитенко. – К.: Об'єднаний інститут економіки, 2004. – 281 с.
6. *Андрійчук В. Г.* Економіка аграрних підприємств: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.Г.Андрійчук. – м. Київ: КНЕУ, 2000. – 356 с., с. 254
7. *Суходоля О. М.* Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізм реалізації: монографія/О.М. Суходоля.-К.: НАДУ, 2006.-424с.
8. *Цапко-Піддубна О. І.* Теоретичні основи політики ефективного використання енергетичних ресурсів / Цапко-Піддубна О. І. // Вісник Львівського університету. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2014. – С. 155–163. –(Серія міжнародні відносини; вип. 35)
9. *Денисюк С. П.* Формування політики підвищення енергетичної ефективності – сучасні виклики та європейські, орієнтири / С. П. Денисюк // Енергетика. – 2013. – № 2. – С. 7-23. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eete_2013_2_3, c. 7-22
10. *Гінзбург М.Д.* Термінологія. Термінологічні проблеми на шляху ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів / М.Д. Гінзбург // Електроінформ. – 2008. – № 1. – С. 54–55.
11. ENERGY EFFICIENCY Market Report 2015 [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу:

- <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/MediumTermEnergyefficiencyMarketReport2015.pdf>
12. ISO 50001:2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.iso.org>
 13. BS EN 16001:2009 Британский стандарт Системы энергетического менеджмента – требования с руководством по использованию [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://journal.esco.co.ua/esco/2013_7/art61.pdf
 14. Договір до Енергетичної Хартії та Заключний акт до неї [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_056
 15. Загірняк М.В., Клепиков В.Б., Ковбаса С.М., Михальський В.М., Пересада С.М., Садовой О.В., Шаповал І.А. Енергоефективні електромеханічні системи широкого технологічного призначення.-Київ:Наш Формат, 2018.-310с.
- References (transliterated)**
- 1 *Zakon Ukrainy «Pro enerhozberezhennia»* vid 01.07.1994 № 74/94-VR redaktsiia diie z 23.07.2017 [The Law of Ukraine "On Energy Saving" dated July 1, 1994, No. 74/94-BP, is in force from 23.07.2017] [Electronic resource] - Resource access mode: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z007400.html
 - 2 *DSTU ISO 50001:2014 Enerhozberezhennia. Systemy enerhetychnoho menedzhmentu. Vymohy ta nastanova shchodo vykorystannia (ISO 50001:2011, IDT) 2017* [DSTU ISO 50001: 2014 Energy saving. Energy management systems. Requirements and guidelines for use (ISO 50001: 2011, IDT) 2017] [Electronic resource] - Resource access mode: <http://see.org.ua/files/books/%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3%20ISO%2050001%202015.pdf>
 - 3 *Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist»*. [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Approval of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2035"] Safety, Energy Efficiency, Competitiveness "" from 18 08 2017 y. № 605-y. Resource access mode: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80>
 - 4 *Proekt Zakonu Ukrainy «Pro enerhetychnu efektyvnist»*. [Electronic resource] - Resource access mode: <http://www.minregion.gov.ua/base-law/grom-convers/elektronni-konsultatsiyi-z-gromadskisty/roekt-zakonu-ukrayini-pro-energetichnu-efektivnist-2/>
 - 5 Mykytenko V. V. *Enerhoefektyvnist promysloвого vyrobnytstva: monohrafiia* / V. V. Mykytenko. [Energy efficiency of industrial production] – K.: Obiednanyi instytut ekonomiky, 2004. – 281 p.
 - 6 Andriichuk V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv: Navch.-metod. posibnyk dlia samost. vyvch. dysts.* / V.H.Andriichuk. [The economy of agrarian enterprises] –Kyiv: KNEU, 2000. – 356 p., p. 254
 - 7 Sukhodolia O. M. *Enerhoefektyvnist ekonomiky v konteksti natsionalnoi bezpeky: metodolohiia dosli-dzhennia ta mekhanizm realizatsii: monohrafiia*/O.M. Sukhodolia. [Energy efficiency of the economy in the context of national security: research methodology and implementation mechanism]-K.: NADU, 2006.-424 p.
 - 8 Tsapko-Piddubna O. I. *Teoretychni osnovy polityky efektyvnoho vykorystannia enerhetychnykh resursiv* / Tsapko-Piddubna O. I. [Theoretical Foundations of the Politics of Efficient Use of Energy Resources] // Visnyk Lvivskoho universytetu. – Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2014. – P. 155–163. –(Seriiia mizhnarodni vidnosyny; vyp. 35)
 - 9 Denysiuk S. P. *Formuvannia polityky pidvyshchennia enerhetychnoi efektyvnosti – suchasni vyklyky ta yevro-peiski, oriientyry* / S. P. Denysiuk [Formation of a politics of increasing energy efficiency - modern challenges and European, benchmarks] // Enerhetyka. – 2013. – № 2. – P. 7-23. Resource access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eete_2013_2_3_p_7-23
 - 10 Hinzburh M.D. *Terminolohiia. Terminolohichni problemy na shliakhu efektyvnoho vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv* / M.D. Hinzburh [Terminology. Terminological problems on the way of efficient use of fuel and energy resources]// Elektroinform. – 2008. – № 1. – P. 54–55.
 - 11 *ENERGY EFFICIENCY Market Report 2015* [Electronic resource]. - 2015. - Resource access mode: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/MediumTermEnergyefficiencyMarketReport2015.pdf>
 - 12 ISO 50001:2011 [Electronic resource] - Resource access mode: <http://www.iso.org>
 - 13 *BS EN 16001:2009 British Standard for Energy Management Systems - Requirements for use with the manual* [Electronic resource]. - 2009. - Resource access mode: http://journal.esco.co.ua/esco/2013_7/art61.pdf
 - 14 *The Energy Charter Treaty and the Final Act to it* [Electronic resource] - Resource access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_056
 - 15 Zahirmiak M.V., Klepikov V.B., Kovbasa S.M. ta inshi. *Energoefektyvni elektromekhanichni systemy shyrokooho tekhnolohichnoho pryznachennia: monohrafiia* .-Kyiv: Instytut elektrodynamiky NAN Ukrainy, 2018.-310 p.

Надійшла (received) 02.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Клепикова Світлана Володимирівна (Клепикова Светлана Владимировна, Klepikova Svitlana Vladimirovna) - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», ст. викл. кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів, м. Харків, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3218-943X>, e-mail: klepikovaSV75@gmail.com

УДК 378.46.71

*О. І. КИСЕЛЬОВА, Л. В. КОЛОМІЄЦЬ, С.Л. ВОЛКОВ***КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ТЕХНІЧНОГО ПРОФІЛЮ**

У статті досліджується компетентісний підхід до оцінювання професійної підготовки майбутніх фахівців технічного профілю та їхньої підсумкової атестації, який являє собою сукупність загальних принципів визначення цілей, відбору змісту, організації навчального процесу та оцінювання його результатів. З метою забезпечення надійності і валідності результатів підсумкової атестації випускників технічних ВНЗ в рамках компетентісного підходу, було використано рівневу або вертикальну шкалу, яка має мінімальний, базовий, проміжний, достатній і високий рівні компетентності; представлені результати експертного оцінювання відповідності навчальних досягнень за змістом кожної компетенції, яке здійснювалося методом ранжування.

Ключові слова: компетентність, компетенція, компетентісний підхід, рівні компетентності, компетентісні тести, оцінювання професійної підготовки.

*О. И. КИСЕЛЕВА, Л. В. КОЛОМИЕЦ, С.Л. ВОЛКОВ***КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ**

В статье исследуется компетентностный подход к оцениванию профессиональной подготовки будущих специалистов технического профиля и их итоговой аттестации, который представляет собой совокупность общих принципов определения целей, отбора содержания, организации учебного процесса и оценки его результатов. С целью обеспечения надежности и валидности результатов итоговой аттестации выпускников технических вузов в рамках компетентностного подхода, были использованы уровневая или вертикальная шкала, которая имеет минимальный, базовый, промежуточный, достаточный и высокий уровни компетентности; представлены результаты экспертного оценивания соответствия знаний по содержанию каждой компетенции, которое осуществлялось методом ранжирования.

Ключевые слова: компетентность, компетенция, компетентностный подход, уровни компетентности, компетентностные тесты, оценивание профессиональной подготовки.

*О. I. KISELEVA, L. V. KOLOMYTS, S. L. VOLKOV***COMPETENCE APPROACH IN ASSESSMENT PROFESSIONAL PREPARATION OF FUTURE SPECIALISTS OF THE TECHNICAL PROFILE**

The article examines the competence approach to assessing the professional training of future technical specialists and their final attestation. It represents a set of general principles for defining goals, selecting content, organizing a learning process and evaluating its results. Leading constructs of competence approach and structural model of competence are presented. The stages of the assessment methodology according to the competencies of candidates for recruitment, which is introduced at modern enterprises, are described. Particular attention is paid to the creation and conduct of professional testing, as the most informative methodology for assessing the competence of a technical specialist. For this purpose it is expedient to use competence tests, oriented on the modern integrative approach to the assessment of the quality of teaching from the perspective of predicting further life successes of students. In the study, in order to ensure the reliability and validity of the results of final certification of graduates of technical universities in the framework of the competence approach, a level or vertical scale was used which has minimal, basic, intermediate, sufficient and high levels of competence. The results of expert evaluation of the correspondence of knowledge on the content of each competency, which was carried out by the ranking method, are presented.

Key words: competence, competence, competence approach, levels of competence, competency tests, assessment of vocational training.

Вступ. Система сучасної вищої освіти будується на засадах компетентісного підходу, рівень освіченості в сучасних умовах визначається не стільки обсягом знань, їх енциклопедичністю, скільки здатністю вирішувати професійні проблеми і завдання різної складності на основі наявних знань. Прихильники компетентісного підходу проголосили основою змісту освіти не знання, а більш складну культурно-дидактичну структуру – цілісну компетентність. В освітньому просторі Європи для позначення рівня професійної кваліфікації випускників навчальних закладів використовується термін «компетенція», яка має змістовну характеристику і рівневу диференціацію в залежності від ступеня оволодіння майбутніми фахівцями способами професійної діяльності.

Аналіз стану питання. В сучасний освітній процес залучені не окремі представники інтелектуальної еліти, а великі спільноти, це зумовило виникнення нагальної потреби

встановлення зв'язку якості підготовленості випускників вищих технічних навчальних закладів до вимог сфери передбачуваного вживання результатів праці. У зв'язку з цим, одним з основних напрямів досягнення якості вищої освіти стає переорієнтація на міждисциплінарність і поліпрофесійність, притаманні сучасному освітньому простору.

Базовими принципами компетентісного походу є:

- а) зміст освітньої програми, спрямований не на вивчення конкретної професії, а освоєння ключових, базових, спеціальних компетенцій, що дозволяють швидко реагувати на зміни ринку праці;
- б) безперервність професійної освіти протягом всього життя людини;
- в) перехід від предметного навчання до міжпредметно-модульного на компетентісній основі, що забезпечує гнучкість професійної освіти [1].

Отже, компетентісний підхід передбачає системну трансформацію професійної підготовки,

основу якої складає ідея спрямованості освітнього процесу ВНЗ в єдності його цільового, змістовного та технологічного компонентів на кінцевий результат – становлення професійної компетентності майбутнього фахівця. Цілями освітнього процесу, з позицій компетентнісного підходу, виступають такі освітні конструкти, як компетентності та компетенції. У зарубіжній літературі немає розмежування цих понять, є єдине поняття competence (компетенція).

Вітчизняні вчені (О. С. Заблоцька, О. І. Кисельова, З. Н. Курлянд, А. В. Семенова, Р. І. Хмелюк, та ін.) вважають, що метою професійної освіти є формування професійної компетентності випускника, під якою розуміється динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти [1-3].

Мета роботи: дослідити ключові аспекти впровадження у роботу технічних ВНЗ компетентнісного підходу до оцінювання професійної підготовки майбутніх фахівців технічного профілю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компетенція це – здатність успішно вирішувати конкретного виду завдання в певній діяльності на основі знань і умінь; професійно-функціональні прикладні знання і вміння; узагальнені способи дій, що забезпечують продуктивне виконання професійної діяльності [1-3].

Е. Ф. Зеєр вважає що, компетенція – це інтегрований результат освітньої діяльності, який виражається у здатності людини реалізувати на практиці свою компетентність. Е. Ф. Зеєр [4] визначає провідні конструкти компетентнісного підходу та структурну модель компетенції (див. рис. 1 і 2).

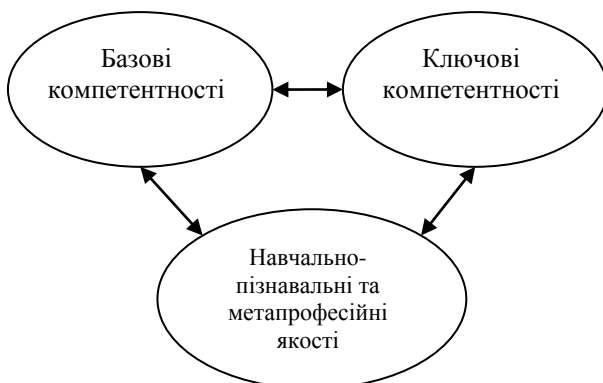


Рис. 1 – Провідні конструкти компетентнісного підходу

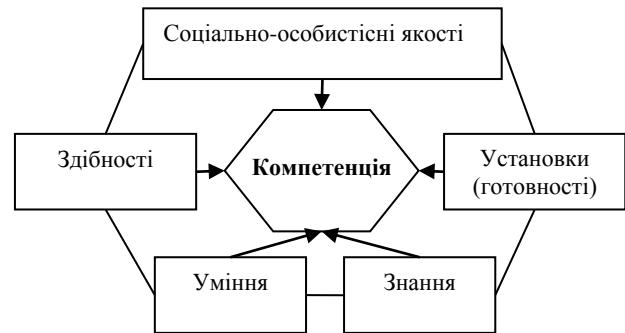


Рис. 2 – Структурна модель компетенції

В основу визначення критеріїв встановлення рівня професійної компетентності покладене оцінювання компетенцій:

- володіння базовим рівнем теоретичних знань та вмінням застосовувати їх у практичній діяльності;
- здатність пояснювати власні досягнення, бачити труднощі у діяльності і намічати шляхи їх усунення;
- здатність вирішувати інноваційні проблеми та володіння методами професійного дослідження;
- вміння співвідносити свій досвід з досвідом колег, а також аналізувати досягнення і недоліки в своїй роботі і роботі колег;
- ступінь володіння комунікативною компетенцією;
- здатність і прагнення продовжувати професійну освіту.

Критеріями для оцінювання якості підготовки випускників на підсумковому державному екзамені або захисті дипломної роботи можуть бути такі:

- володіння інформацією і вміннями в межах предметної сфери знання;
- володіння загальнопрофесійними (методологічними) компетенціями;
- володіння спеціальними компетенціями;
- актуальність роботи для галузі професійної діяльності;
- здатність вирішувати навчальні (змодельовані) проблеми професійної діяльності;
- успішність вирішення конкретної проблеми професійної діяльності;
- якість відповідей на додаткові запитання;
- комунікативні вміння і навички.

Деякі сучасні підприємства для оцінювання кандидата на посаду при працевлаштуванні використовують «оцінювання за компетенціями». Воно складається з наступних етапів:

1. Складання профілю посади на основі стратегічних і поточних цілей організації. Профіль – опис компетенцій, досвіду, анкетних даних, необхідних для виконання даної роботи в даній організації, з урахуванням її корпоративної культури та особливостей виконуваної роботи.

2. Проведення структурованого інтерв'ю, в ході якого кандидату ставляться спеціально дібрані питання, сформульовані так, щоб зрозуміти особливості мислення, прийняття рішень, мотивації і переваг кандидата. До таких питань відносяться case-інтерв'ю (від англ. Case – ситуація) і проектні питання.

Case-інтерв'ю засноване на побудові певних ситуацій і пропозиції кандидату описати модель поведінки або рішення. Проектні питання формулюються таким чином, що кандидату пропонують оцінити не себе і свої дії, а дії людей взагалі або якогось персонажа.

3. Лінгвістичний аналіз мовлення – простий спосіб оцінити тип мислення і навіть стиль поведінки людини, звертаючи увагу не на зміст, а на форму та структуру побудови фраз. Дозволяє уникнути соціально-бажаних відповідей, оскільки людина не може постійно контролювати своє мовлення. Для аналізу виділяються основні 7 метапрограм: «тип референції», «прагнення – уникнення», «процес – результат», «процедури – можливості», «одинак – менеджер – командний гравець», «зміст – оточення», «активність – рефлексивність».

Спостереження за мовленням і поведінкою кандидата дозволяє судити і про достовірність отриманої інформації (значна зміна темпу мовлення, різке збільшення числа слів паразитів (ось, значить, як би, в принципі, загалом, досить), а так само невербальні прояви можуть вказувати на «зони невпевненості» кандидата. Але перш ніж зробити остаточний висновок, необхідно перевірити дану інформацію не менше 3-х разів, при чому різними способами.

Безумовно, вибір методу оцінювання кандидатів повинен спиратися на особливості сфери діяльності і специфіку вакансії. Методи, які оптимальні для оцінювання менеджера з продажу, будуть мало ефективні при підборі виконроба або майстра. Технічна або робітничка сфера відрізняється тим, що люди, які працюють в ній – це «люди справи», вони не налаштовані до відсторонених міркувань і бесід на тему «що робити, якщо ...». Тому краще запропонувати професійний тест, ніж намагатися з'ясувати рівень знань за допомогою case-інтерв'ю.

Саме тому, для оцінювання компетентності фахівця технічного профілю необхідно створити такий тест, який би містив всі необхідні компетенції. Основна складність в тому, що компетентність не можна трактувати як суму предметних знань і умінь [5]. Швидше, це придбані в результаті навчання нові здібності, які погоджують знання і вміння зі спектром інтегральних характеристик якості підготовки, в тому числі і зі здатністю застосовувати отримані знання і вміння у вирішенні міжпредметних практичних завдань, в майбутній професійній діяльності після закінчення навчального закладу. У зв'язку з цим, виникає необхідність створення міжпредметних (комплексних) тестів, що вимагають при оцінці підготовленості студентів використання методів багатовимірного шкалування і спеціальних методів інтеграції оцінок окремих характеристик підготовки випускників ВНЗ.

У сучасних зарубіжних вишах активно розробляються і впроваджуються компетентнісні тести, орієнтовані на сучасний інтегративний підхід до оцінювання якості навчання з позицій прогнозування подальших життєвих успіхів студентів [6, 7].

Створення тестової методики оцінювання рівня компетентності, що складається з окремих компетенцій, дуже складне для реалізації завдання, оскільки окремі критерії (компетенції) багатопланові і складноструктурні, які навряд чи можуть бути в повній мірі стандартизовані.

Вимірювання рівня компетентності студентів вимагає вдосконалення контрольних-вимірювальних матеріалів і спеціальної підготовки викладачів. У європейській практиці використовуються такі рівні: високий, достатній, проміжний, базовий і мінімальний.

Згідно з ученими (D. Bateson, C. Nicol, T. Achroeder, R. A. Berk) вважаємо доцільним розробляти компетентнісні тести в рамках критеріально-орієнтованого підходу [7-8], оскільки немає сенсу говорити про чисельний аналог рівня сформованості компетенцій. Для отримання надійних і валідних результатів підсумкової атестації випускників ВНЗ в рамках компетентнісного підходу, як правило, використовують рівневу шкалу, яку в зарубіжних роботах, зазвичай, називають вертикальною [9].

Основні напрями робіт зі створення методики коректного вимірювання при компетентнісному підході пов'язані з аналізом змістовної структури і труднощів завдань компетентнісного тесту. Процес побудови вертикальної шкали (рис. 3) для кожної компетенції йде двома шляхами.

З одного боку, експертами виділяються плановані рівні навчальних досягнень і відповідні їм за змістом завдання під кожен рівень, що потребують обґрунтування своєї прогностичної валідності шляхом залучення роботодавців.

З іншого – будується кількісна шкала, на підставі статичного аналізу результатів випускників в підсумковій атестації, яка і дозволяє співвіднести певні сукупності завдань за кількісними оцінками їх труднощів з виділеними діапазонами компетентності. Таким чином, для кожного діапазону компетентності визначається фрейм завдань, що є складовими загальною компетентнісного тесту.

На рис. 1 показані мінімальний, базовий, проміжний, достатній і високий рівні компетентності. Цей рисунок наведено як приклад використання вертикальної шкали в міжнародних дослідженнях якості освіти. При атестації, мабуть, достатньо виділення чотирьох рівнів компетентності для побудови вертикальної шкали: мінімального, базового достатнього і високого.

Отже, експертне оцінювання відповідності навчальних досягнень за змістом кожної компетенції здійснювалося методом ранжування. Експерти проводили пряме оцінювання важливості кожної виділеної властивості за шкалою відносної значимості в діапазоні значень оцінок від 1 до 10. Для визначення значень коефіцієнтів ваги властивостей, що оцінювались, ми використовували такий вираз [10]:

$$W_i = \sum_{k=1}^m W_{im} = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \left(P_{ik} / \sum_{i=1}^n P_{ik} \right)$$

де:

W_{im} – місце, на якому поставлено i -у властивість з урахуванням її ваги k -м експертом;

P_{ik} – абсолютне значення оцінки ваги i -ї властивості, визначене за 10-бальною шкалою k -м експертом;

m – кількість експертів, що беруть участь у груповому експертному оцінюванні;

n – кількість властивостей (ознак), що оцінюються.

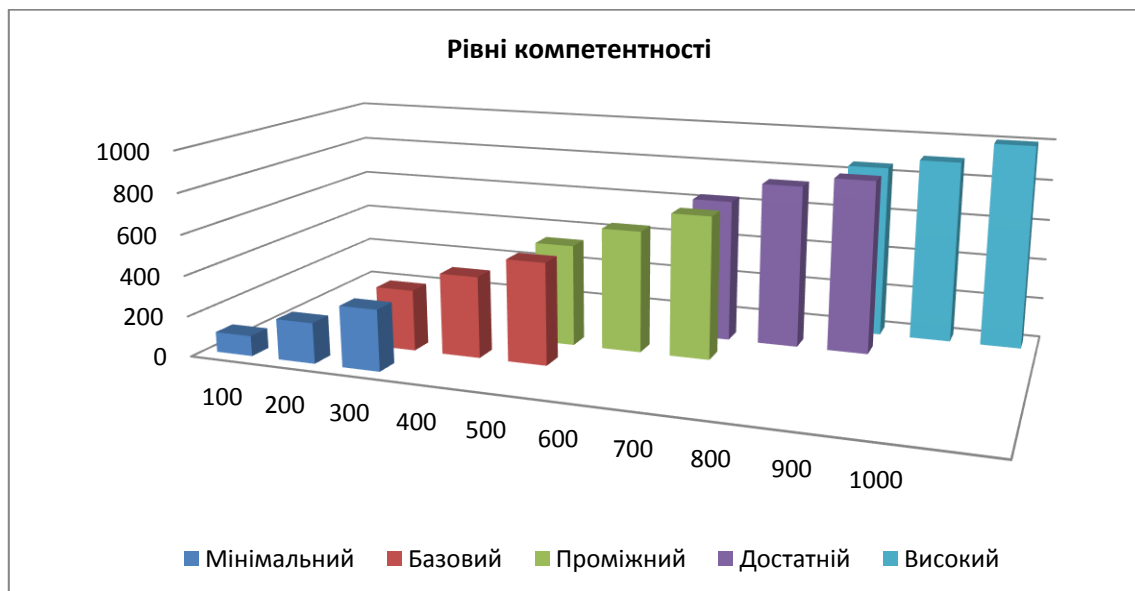


Рис. 3 – Рівнева шкала компетентнісного оцінювання

Експериментальне оцінювання проходило у два етапи: 1) тестування при атестації випускників технічного ВНЗ; 2) етап тестування при прийомі на роботу випускників технічного ВНЗ.

Результати тестування за 4 рівнями компетентності засвідчили:

1) етап: 10% студентів – мінімальний рівень компетентності, 27% – базовий, 40% – достатній, 23% – високий.

2) етап: 12% студентів – мінімальний рівень компетентності, 39% – базовий, 35% – достатній, 14% – високий.

Різниця у результатах тестування, на нашу думку, спричинена психологічними чинниками (хвилювання з приводу співбесіди і працевлаштування, незвичні умови, емоційне напруження тощо).

При інтерпретації результатів виконання рівневих компетентнісних тестів можливі різні схеми побудови підсумкового бала випробуваного для прийняття атестаційного рішення. В одному випадку всередині кожного рівня компетентності експерти визначають критеріальний бал, який підлягає обов'язковій емпіричній валідації і дозволяє говорити про освоєння певного рівня компетенції в різних діапазонах у тому випадку, коли бал випробуваного, підрахований тільки за сукупністю завдань, що відносяться до даного діапазону компетентності, перевищує критерій в кожному діапазоні.

В іншому випадку можна зосередитися тільки на одному діапазоні, наприклад, діапазоні високої компетентності, і зараховувати результати

випробувань як позитивні незалежно від освоєння ними компетенцій на базовому або мінімальному рівнях.

У третьому випадку бал випробуваного можна знаходити простим додаванням результатів з окремих завдань компетентнісного тесту, не зважаючи на належність завдань до окремих діапазонів компетентності, а потім зіставляти його з критеріальним балом і приймати рішення про атестацію студента.

Звичайно, при побудові вертикальної шкали можна використовувати не тільки компетентнісні тести. В цьому випадку при вертикальному шкалюванні важливо домогтися сполучення результатів, отриманих на різних рівнях вимірювання при використанні різноманітних оціночних засобів і сполучення кількісних діапазонів шкали зі змістовною структурою оціночних засобів. Ця робота вимагає доказу валідності завдань (змістовної, конструктивної, прогностичної) статистичними методами і визначення оптимальних вагових коефіцієнтів при інтеграції даних отриманих різними способами в єдину шкалу оцінювання.

До нових способів вимірювання відносяться тести, які розробляються для оцінювання практичної діяльності студентів (Performance assessment). Вони дозволяють виявити рівень освоєння практичних навичок за допомогою експериментальних завдань діяльнісного характеру, за результатами виконання яких виходить певний матеріальний продукт, оцінюваний експертами за стандартизованою шкалою тестових балів.

Висновки. Компетентнісний підхід до оцінювання професійної підготовки майбутніх фахівців технічного профілю та їхньої підсумкової атестації, незважаючи на складність реалізації його на практиці, являє собою сукупність загальних принципів визначення цілей, відбору змісту, організації навчального процесу та оцінювання його результатів.

З метою забезпечення надійності і валідності результатів підсумкової атестації випускників ВНЗ в рамках компетентнісного підходу ми використали рівневу або вертикальну шкалу, яка має мінімальний, базовий, проміжний, достатній і високий рівні компетентності.

Представлені результати експертного оцінювання відповідності навчальних досягнень за змістом кожної компетенції, яке здійснювалося методом ранжування.

Список літератури

1. Заблоцька О. С. Компетентнісний підхід як освітня інновація: порівняльний аналіз. *Вісник Житомирського державного університету*. 2008. Вип. 40. С. 63–68.
2. Кисельова О.І., Коломієць Л.В. Компетентнісне тестування, як складова біпарадигмальної моделі вимірювання якості освіти у ВНЗ. *Теоретичний і науково-практичний журнал інженерної академії України. Вісник інженерної академії України*. 2016. Випуск 1. С. 298–304.
3. Закон України "Про вищу освіту" № 1556-VII (редакція від 13 березня 2016 року) <http://osvita.ua/legislation/law/2235/>.
4. Зеер Е.Ф., Зеер П.Ф., Заводчиков Д.П. Мониторинг профессионального развития личности: Теоретический аспект. *Образование и наука*. 2002. № 5 (17). С. 127 – 139.
5. Кисельова О.І., Коломієць Л.В. Методи експертних оцінок у процесі експертизи навчального процесу у вищих навчальних закладах. *Збірник наукових праць Одеської державної академії технічного регулювання та якості*. Одеса, 2016. Випуск 2(9) С.18 – 21.
6. Звонников В.И. Измерения и качество образования. Москва: Логос, 2006.
7. Bateson D., Nicol C, Achroeder T. *Alternative Assessment and Tables of Specification for the Third International Mathematics and Science Study*. ICC 64, 1991.
8. Berk R.A. *Criterion-referenced Measurement*. The State of Art. Baltimore R. A.Berk. MD: Johns Hopkins University Press, 1980. 432 p.
9. *Constructing Test Items: Multiple-Choice, Constructed-Response, Performance, and Other Formats* / Steven J. Osterlind. University of Missouri-Columbia, 2004.
10. Величко О.М., Коломієць Л.В., Гордієнко Т.Б., Шевцов А.Г., Карпенко С.Р., Габер А.А. *Групове експертне оцінювання та*

компетентність експертів: [монографія]. Одеса: ФОП Бондаренко, 2015. 285 с.

References (transliterated)

1. Zablotskaya O. S. Kompetentnisnyy pidkhd yak osvitnya innovatsiya: porivnyalnyy analiz [Competency Approach as Educational Innovation: Comparative Analysis]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnogo universytetu* [Bulletin of Zhytomyr State University]. 2008. No 40. pp. 63–68.
2. Kiseleva O.I., Kolomiets L.V. Kompetentnisne testuvannya, yak skladova biparadyhmalnoyi modeli vymiryuvannya yakosti osvity u VNZ. [Competency testing as part of a bi-paradigm model for measuring the quality of education in higher education]. *Teoretychnyy i naukovo-praktychnyy zhurnal inzhenernoyi akademiyi Ukrainy. Visnyk inzhenernoyi akademiyi Ukrainy*. [Theoretical and practical journal of the engineering academy of Ukraine. Bulletin of the Engineering Academy of Ukraine]. 2016. No 1. pp. 298–304.
3. *Zakon Ukrainy "Pro vyshchu osvitu"* [Law of Ukraine "On Higher Education"] No. 1556-VII (as amended on March 13, 2016) <http://osvita.ua/legislation/law/2235/>.
4. Zeer E.F., Zeyer P.F., B.V. Zavodchikov. Monitoring professional'nogo razvitiya lichnosti: Teoreticheskiy aspekt [Monitoring of professional development of the personality: Theoretical aspect] *Obrazovaniye i nauka*. [Education and science]. 2002. No 5 (17). pp. 127 – 139.
5. Kiseleva O.I., Kolomiets L.V. Metody ekspertnykh otsinok u protsesi ekspertyzy navchalnoho protsesu u vyshchykh navchalnykh zakladakh. [Methods of expert assessments in the process of examination of the educational process in higher educational institutions]. *Zbirnyk naukovykh prats Odeskoyi derzhavnoyi akademiyi tekhnichnoho rehulyuvannya ta yakosti*. [Collection of scientific works of the Odessa State Academy of Technical Regulation and Quality]. Odessa, 2016. No 2 (9) pp. 18 – 21.
6. Zvonnikov V.I. *Izmereniya i kachestvo obrazovaniya* [Measurements and quality of education]. Moskva: Logos, 2006.
7. Bateson D., Nicol C, Achroeder T. *Alternative Assessment and Tables of Specification for the Third International Mathematics and Science Study*. ICC 64, 1991.
8. Berk R.A. *Criterion-referenced Measurement*. The State of Art. Baltimore R. A.Berk. MD: Johns Hopkins University Press, 1980. 432 p.
9. *Constructing Test Items: Multiple-Choice, Constructed-Response, Performance, and Other Formats* / Steven J. Osterlind. University of Missouri-Columbia, 2004.
10. Velychko O.M., Kolomyets L.V., Hordiyenko T.B., Shevtsov A.H., Karpenko S.R., Haber A.A. *Hrupove ekspertne otsinyuvannya ta kompetentnist ekspertiv: [monohrafiya]*. [Group expert assessment and competence of experts: [monograph]. Odessa: FOP Bondarenko, 2015. 285 p.

Надійшла(received) 02.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Кисельова Ольга Ігорівна (Киселева Ольга Игоревна, Kiseleva Olga Igorevna) – кандидат педагогічних наук, доцент, Одеська державна академія технічного регулювання та якості; м. Одеса, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9031-8781>; e-mail kiselovao@ukr.net

Коломієць Леонід Володимирович (Коломиец Леонид Владимирович, Kolomyets Leonid Volodymyrovych) – доктор технічних наук, професор, ректор Одеської державної академії технічного регулювання та якості; м. Одеса, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2341-3345>; e-mail leonkolom61@gmail.com

Волков Сергій Леонідович (Волков Сергей Леонидович, Volkov Sergey Leonidovich) – кандидат технічних наук, доцент, Одеська державна академія технічного регулювання та якості; м. Одеса, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6559-5290>; e-mail greyw@ukr.net

УДК 338.27: 330.341.1

О.В.МОГИЛКО**АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ**

У даній статті проаналізовано проблеми прогнозування в інвестиційно-інноваційній діяльності в Україні. Показано такі проблеми, як визначення основного напрямку соціально-економічного розвитку країни; стратегії відновлення економіки; створення методичної й інформаційної баз; узгодження результатів прогнозування з державними програмами. Обґрунтовано необхідність розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) в Україні для підвищення рівня енергетичної ефективності, енергетичної безпеки та вирішення екологічних проблем. Зроблено висновки і визначені першочергові заходи для вирішення поставлених проблем.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційний розвиток, соціально-економічна програма, інформаційне забезпечення, енергетична сфера.

Е.В.МОГИЛКО**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ ПРИМЕРЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ**

В данной статье проанализированы проблемы прогнозирования в инвестиционно-инновационной деятельности в Украине. Показаны такие проблемы, как определение основного направления социально-экономического развития страны; стратегии восстановления экономики; создание методической и информационной баз; согласование результатов прогнозирования с государственными программами. Обоснована необходимость развития нетрадиционных и восстанавливаемых источников энергии (НВИЭ) в Украине для повышения уровня энергетической эффективности, энергетической безопасности и решения экологических проблем. Сделаны выводы и определены первоочередные мероприятия для решения поставленных проблем.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационное развитие, социально-экономическая программа, информационное обеспечение.

O.V.MOGYLKO**ANALYSIS OF PROBLEMS OF FORECASTING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN ENERGY SPHERE**

In this article the problems in forecasting investment and innovation activities in Ukraine are analyzed. Such problems as finding the main direction of social-economic development of country, the strategy for restoring economy, creating methodical and informational data, coordinating results of forecast with state programs are examined. The problems of innovation in the Ukraine market are considerable in this article. The influence of the economic effect on the correct decision about the successful promoting innovation is described.

In this article the problems in forecasting investment and innovation activities in Ukraine are analyzed. Such problems as finding the main direction of social-economic development of country, the strategy for restoring economy, creating methodical and informational data, coordinating results of forecast with state programs are examined. The necessity of development of alternative and renewable energy sources (NVDE) in Ukraine for improvement of energy efficiency, security and environmental issues is displayed and proved. The conclusions and priority actions to address indicated problems are identified and presented.

Keywords: innovations, investments, innovative development, socio-economic program, informational support, energy sphere.

Вступ. У забезпеченні виходу економіки України із кризового стану і стабільного її розвитку вирішальну роль грає науково обґрунтована інвестиційно-інноваційна політика держави [1].

Формування конкурентоспроможної економічної структури суспільства потребує мобілізації всіх національних ресурсів, абсолютного використання національних привілеїв. Однак без уваги не можуть залишатися інвестиційні джерела, які знаходяться за кордонами держави і які спроможні посилити темпи її економічного росту. Серед потенційних джерел ресурсів для ринкової трансформації економіки України іноземні інвестиції займають особливе важливе місце.

Потреба України в прямих іноземних інвестиціях зумовлена трьома важливими причинами: низькою інвестиційною активністю власних товаровиробників; гострою необхідністю технічної та технологічної модернізації як самого виробництва, так і всієї ринкової та соціальної інфраструктури за допомогою імпорту сучасних машин та обладнання, а також використання передового досвіду управління та організації підприємницької діяльності, тобто потребами

впровадження в усі сфери господарчого життя нових методів управління.

Для розвитку міжнародного інвестування Україна має значний потенціал. Інвестиційний клімат України характеризується як відносно невизначеністю багатьох параметрів, так і динамічністю їх змін у кращому напрямку. Також сьогодні можна вже говорити про початок стабілізації загальноекономічної ситуації в державі, що найближчим часом призведе до всебілшої зацікавленості Україною іноземними інвесторами.

На сьогоднішній день важливим напрямом виходу України з економічної кризи є розвиток інноваційної діяльності. У зв'язку з посиленням технологічного фактора у світовому розвитку господарської системи особливого значення набуває науково-технологічний прогрес. У світових рейтингах при характеристиці конкурентоспроможності країн одним із індикаторів є рівень технологічного розвитку. На даному етапі прискорення соціально-економічного

розвитку країни залежить від сфери енергетики, а інноваційні процеси в цій сфері відображають рівень науково-технологічного розвитку країни в цілому. Але сьогодні енергетична галузь України відчуває ряд не вирішених питань у багатьох напрямках. Незадовільним є і стан інноваційної діяльності. Це значною мірою залежить від стимулювання з боку держави збільшення обсягів освоєння капітальних інвестицій, направлених на впровадження енергозберігаючих технологій.

За останній час трохи активізувалася інноваційна діяльність у промисловості. За даними статистичного спостереження в 2016 р. інновації впровадили 1808 підприємств, що на 6% більше, ніж в 2015 р. і на 6,5% більше, ніж в 2014 р. [2]. На прикладі енергетичної сфери, можна проаналізувати, що загальний обсяг інвестицій у розвиток НВДЕ із заміщенням понад 57 млн. т у.п. складе біля 60,0 млрд. грн. При цьому частка НВДЕ в загальному паливно-енергетичному балансі країни може зрости до 19% на рівні 2030 року. Також очікується швидкий розвиток використання НВДЕ, відповідні технології яких вже освоєні в Україні (позабалансові джерела енергії, пряме спалювання відходів деревини та виробництва сільськогосподарських культур, виробництво низькопотенційної теплової енергії сонячними тепловими установками тощо) і впровадження яких є економічно ефективним [4].

Перспективними напрямками розвитку НВДЕ в Україні є: біоенергетика, видобуток та утилізація шахтного метану, використання вторинних енергетичних ресурсів (ВЕР), вітрової і сонячної енергії, теплової енергії доквілля, освоєння економічно доцільного гідропотенціалу малих річок України. На базі відновлювальних джерел вагомий розвиток отримують технології одержання як теплової, так і електричної енергії [5].

На сьогодні найбільш швидкими темпами здатна розвиватись біоенергетика. Очікується, що енергетичне використання всіх видів біомаси здатне забезпечити щорічно заміщення 9,2 млн. т у.п. вичерпаних палив на рівні 2030 року, в тому числі за рахунок енергетичного використання залишок сільгоспкультур, зокрема, соломи – 2,9 млн. т у.п., дров та відходів деревини – 1,6 млн. т у.п., торфу – 0,6 млн. т у.п., твердих побутових відходів – 1,1 млн. т у.п., одержання та використання біогазу – 1,3 млн. т у.п., виробництва паливного етанолу та біодизеля – 1,8 млн. т у.п. Загальний обсяг інвестицій у розвиток біоенергетики складе до 2030 року близько 12 млрд. грн. Головними напрямками збільшення використання позабалансових джерел енергії є видобуток та утилізація шахтного метану, ресурси якого в Україні є значними. Використання метану для виробництва тепла та електроенергії забезпечить заміщення 5,8 млн. т у.п. первинної енергії на рівні 2030 року, водночас поліпшиться екологічний стан і стан безпеки у вугледобуванні. Поряд з цим, передбачається подальше збільшення використання природного газу малих родовищ, газоконденсатних родовищ і попутного нафтового газу для виробництва електроенергії і тепла. Обсяги видобутку цих ресурсів оцінюються в 200 тис. у.п. у 2005 р. і 830 тис. у.п. у

2030 р. Передбачається виробництво електроенергії за рахунок надлишкового тиску доменного та природного газів до 1,3 млрд. кВт у 2030 році. Економічно доцільним є використання горючих газів промислового походження. Залучення теплоти доквілля за допомогою теплових насосів і термотрансформаторів є одним із найбільш ефективних та екологічно чистих напрямів розвитку систем низькотемпературного теплопостачання, який має значне поширення у світовій енергетиці. Ресурси акумульованої в доквіллі низькопотенційної теплоти, що можуть використовуватися у теплонасосних системах теплопостачання України, перевищують існуючі та перспективні потреби в тепловій енергії. Економічно доцільні для використання ресурси низькопотенційної теплоти природного і техногенного походження, що можуть утилізуватися тепловими насосами, оцінюються у 22,7 млн. т у.п. на рівні 2030 року. Передбачається збільшити обсяги використання потенціалу вітроенергетики з 0,018 млн. т у.п. у 2005 році до 0,7 млн. т у.п. у 2030 році. Розвиток вітроенергетики має базуватися на світових досягненнях в цій сфері з врахуванням екологічних вимог і з максимальним використанням вітчизняного науковотехнічного і виробничого потенціалу [6].

В останні роки в світі інтенсивно розвивається сонячна енергетика. В 2030 р. Європа планує освоїти виробництво 200 ГВт сонячних модулів із значним зниженням вартості виробленої електроенергії. Україна має напрацьовані технології випуску сонячних модулів, які здійснюють перетворення сонячної енергії в електричну з допомогою фотоперетворювачів на основі полікристалічного кремнію, і експортує їх в Європу [7]. Українські компанії при належному фінансуванні можуть за 1-2 роки освоїти серійний випуск крупних партій сонячних фотомодулів, суттєво знизити питомі витрати кремнію і вартість електроенергії. Мала гідроенергетика є технологічно освоєним способом виробництва електроенергії із невисокою собівартістю. В 2030 році на малих ГЕС планується виробити 3,34 млрд. кВт. Розвиток цього напрямку потребує інвестиційних вкладень біля 7 млрд. грн. [8].

Але незважаючи на те, що чисельність підприємств, які здійснювали інновації збільшилася, ця кількість залишається недостатньо великою.

Це залежить від багатьох проблем, пов'язаних з неуспішним впровадженням інновацій. І ці проблеми найчастіше виникають через неправильне прогнозування інноваційної сфери. Розглянемо основні проблеми, які виникають у процесі прогнозування інноваційної діяльності.

Перша проблема полягає в тому, щоб визначити державою основний напрям соціально-економічного розвитку країни. Зараз важливим пріоритетом розвитку України є соціальна спрямованість, впровадження та забезпечення

державою надійних соціальних гарантій. Також головним у розвитку держави з боку уряду є усвідомлення необхідності оновити наявний технічний базис, впровадити високі технології, модернізувати основні виробничі фонди. Оцінка можливостей інноваційно-технологічного розвитку в середньо- і довгостроковій перспективі є одна з найважливіших складових пошуку оптимальних напрямів щодо розвитку економіки України.

Друга проблема пов'язана з розробкою концепції відносно головного напрямку і стратегії відновлення економіки. В умовах її трансформації варто визначити напрямки відтворення виробничих процесів, формування матеріальної структури виробництва на новій технологічній базі, що забезпечить збалансований розвиток економіки в довгостроковій перспективі. Першочерговим завданням тут повинна стати модернізація виробничого апарата, відновлення його структурно-технологічної рівноваги, переважно на основі вітчизняного виробництва, завдяки чому збережеться ядро виробничо-технологічної структури економіки. Потрібно віддати пріоритет розвитку наукомістких галузей. Ця проблема особливо загострилася останнім часом, коли практично припинилася діяльність по відновленню виробництва, а фізичний і моральний знос основних виробничих фондів досяг критичного значення.

Третя проблема - це створення методичного арсеналу середньо- і довгострокового прогнозування. Адже існуюча методологічна база неадекватна стану об'єкта прогнозування. Це пов'язано з такими багатоаспектними обставинами, як нестационарність, підвищена невизначеність напрямків розвитку, негативні характеристики динаміки соціально-економічних процесів. Перераховані фактори спонукають до вдосконалення методології прогнозування, здатної забезпечити надійні довгострокові оцінки процесів, що мають нестійкий, а часом - просто непередбачений характер. Для того, щоб побудувати правильний прогноз і потрібний план дій, необхідно визначити, по-перше, фактори, що впливають на підтримку і відновлення науково-технологічного і виробничого потенціалу, по-друге, причини зниження ефективності виробництва, по-третє, умови підвищення ефективності використання основних видів матеріально-технічних ресурсів.

Четверта проблема полягає в створенні необхідної інформаційної бази. При короткостроковому прогнозуванні широко застосовуються статистична інформація, інформаційні потоки науково-технічних робіт і дані патентів, які протягом 1-4 років повинні матеріалізуватися у виробництві, то для оцінки подальшої перспективи як інформаційні носії залишаються переважно науково-технічні ідеї. Потрібен цілий арсенал тонких випереджальних методів, спеціальних прийомів прогнозування, різних джерел інформації, а також експертних оцінок.

П'яту проблему можна сформулювати як необхідність погодити результати середньострокового прогнозування з державними соціально-економічними програмами, процесами впровадження інвестиційних програм, програмно-цільовим управлінням економікою.

Якщо в наукових прогнозах дається здебільш рекомендацій відносно дій по окремих напрямках економічної політики, то в державних програмах соціально-економічного розвитку повинні бути викладені конкретні комплексні заходи (у часовому просторі) по реалізації структурно-інвестиційної, науково-технологічної, фінансово-кредитної, податкової, інституціональної політики відповідно поставлених цілей.

Програми соціально-економічного розвитку повинні сформулювати ступінь співвідношення прямого державного впливу на економіку країни й опосередкованого регулювання економічних відносин.

Таким чином, необхідними умовами для здійснення інновацій в енергетичній сфері України є розв'язання наступних актуальних завдань:

- 1) сприяння інтеграційним процесам у сфері енергетики;
- 2) зосередження інвестиційних ресурсів на розвиток виробництв, які забезпечують економічне зростання за рахунок інтенсивних факторів;
- 3) удосконалення системи відбору та обґрунтування інвестиційних проектів;
- 4) посилення контролюючої та регулюючої ролі держави над природними монополіями, протидія процесу необґрунтованого зростання тарифів.

Для становлення провідної ролі високотехнологічних виробництв як основи необхідна чітка і послідовна науково-енергетична політика із зрозумілими цілями та завданнями, а саме:

1. Орієнтація на збільшення масштабу і розширення складу перспективних технологій.
2. Ліквідація втрат ресурсів через неузгодженість між компонентами технологій, яка можлива завдяки модернізації діючих технологій на основі інновацій.
3. Зміна економічної та інвестиційної політики в напрямі створення більшої інвестиційної привабливості.

Таким чином, впровадження новітніх та удосконалення системи управління інноваціями на підприємствах надасть змогу підвищити рівень розвитку виробництва і держави в цілому.

Висновки. Нині рівень управління українською економікою перебуває в критичному стані. Програмно-цільові методи управління залишаються практично єдиним інструментом державного втручання в економіку країни [3].

Інвестиційні програми всіх рівнів являють собою комплекс конкретних дій по оздоровленню економіки, її структурно-технологічній перебудові. Головне - передбачити пріоритетність розгортання інвестиційно-інноваційних програм відповідно до можливостей країни. Програмно-цільовий підхід дозволить сконцентрувати матеріально-технічні ресурси на найважливіших напрямках. Той самий розвиток НВДЕ потребує законодавчого створення сприятливих умов інвестування та відповідної державної підтримки розробки та запровадження

конкурентноспроможних технологій та зразків обладнання, впровадження їх у виробництво і на їх основі подальшого розширення масштабів використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, забезпечення вільного доступу до електромереж виробникам енергії з НВДЕ.

Функції держави у цих процесах мають дуже велике значення. До найважливіших з них можна віднести: акумулювання коштів на наукові дослідження та інновації, координація інноваційної діяльності, стимулювання інновацій, створення правової бази для інноваційних процесів, кадрове забезпечення інновацій, формування науково-інноваційної інфраструктури, інституціональне забезпечення інноваційних процесів, регулювання соціальної та екологічної спрямованості інновацій, підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності, регіональне регулювання інноваційних процесів, регулювання міжнародних аспектів інноваційних процесів.

Таким чином, прогнозування є головним пунктом плану в інноваційній діяльності будь-якого підприємства. Адже саме від прогнозів залежать впровадження або невпровадження будь-якого товару. Виявлення та аналіз проблем прогнозування сприяють недопущенню будь-яких помилок в інноваційній діяльності, а в свою чергу складання правильних прогнозів є запорукою успіху інноваційної діяльності та розвитку підприємства і держави в цілому.

Список літератури

1. <http://energetyka.com.ua/normatyvna-baza/384-energetichna-strategiya-ukrajini-na-period-do-2030-roku>
2. http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf.
3. <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>
4. Могилко О.В. Аналіз перспектив розвитку сонячної енергетики та інших альтернативних джерел енергії України. Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків, 2010. №30. С. 51-53.
5. Green Paper, COM (2000), 469 final, 26 July 2000.
6. Green Paper, COM (2005), 265 final, 22 July 2005.
7. The Direction on Electricity Production from Renewable Energy Sources, 2001/77/EC.
8. Refocus Weekly, Paris, France, April 27

References (transliterated)

1. <http://energetyka.com.ua/normatyvna-baza/384-energetichna-strategiya-ukrajini-na-period-do-2030-roku>
2. http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf.
3. <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9160>
4. Mogylo O.V. Analiz perspektiv rozvutku sonyachnoy energetiki ta inshuh alternatyvnyh dzherel energiyi Ykraiinu [Analysis of problems of forecasting innovative development of economy of ukraine in energy sphere]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*. Kharkov, 2010, no. 30, pp. 51–53.
5. Green Paper, COM (2000), 469 final, 26 July 2000.
6. Green Paper, COM (2005), 265 final, 22 July 2005.
7. The Direction on Electricity Production from Renewable Energy Sources, 2001/77/EC.
8. Refocus Weekly, Paris, France, April 27

Надійшла (received) 03.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Могилко Олена Вікторівна (Могилко Елена Викторовна, Mogylo Olena Viktorivna) – асистент кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0646-5389>; e-mail: elenamogylo@gmail.com

УДК 519.2

*Т. В. РОМАНЧИК, К. Г. ВЫШИВАНЮК***ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМЫ В СФЕРЕ УСЛУГ**

В статье рассматриваются общие тенденции рекламы, а также особенности рекламы в сфере услуг. Услуги как предмет купли-продажи имеют специфические особенности, отличные от товара, что проявляется и в рекламной деятельности тоже. Такие специфические черты требуют специальных подходов к организации рекламной деятельности, что обусловило актуальность выбранной темы. Рассмотрены роль рекламы и ее влияние в современном обществе. Роль продвижения предприятий сферы услуг рассмотрена с точки зрения эффективного маркетинга. Проанализированы поведенческие факторы потребителей, влияющие на эффективность работы фирмы в сфере услуг, а также их влияние на рекламу. Определена последовательность разработки концепции предприятия сферы услуг для формирования непосредственно рекламной кампании предприятия.

Ключевые слова: реклама, сфера услуг, рекламная кампания, мероприятия продвижения, поведение потребителя, концепция предприятия.

*Т. В. РОМАНЧИК, К. Г. ВИШИВАНЮК***ОСОБЛИВОСТІ РЕКЛАМИ У СФЕРІ ПОСЛУГ**

Стаття присвячена розгляду загальних тенденцій реклами, а також особливостей реклами у сфері послуг. Послуги як предмет купівлі-продажу мають специфічні особливості, відмінні від товару, що проявляються і в рекламній діяльності також. Такі специфічні риси вимагають спеціальних підходів до організації рекламної діяльності, що зумовило актуальність обраної теми. Розглянуто роль реклами та її вплив у сучасному суспільстві. Підкреслена роль заходів просування при розробці рекламної кампанії підприємств сфери послуг, які розглядаються з точки зору ефективного маркетингу. Проаналізовано низку поведінкових факторів споживачів, що впливають на ефективність роботи фірми, яка надає послуги, а також їх врахування у рекламі. Визначена послідовність розробки концепції підприємства сфери послуг для формування безпосередньо рекламної кампанії підприємства.

Ключові слова: реклама, сфера послуг, рекламна кампанія, заходи просування, поведінка споживача, концепція підприємства.

*Т. В. ROMANCHUK, K. G. VYSHYVANIUK***FEATURES OF ADVERTISING IN THE SPHERE OF SERVICES**

The article considers general trends in advertising, as well as features of advertising in the service sector. Services as a subject of purchase and sale have specific features that are different from the goods, which is manifested in advertising activities, too. Such specific features require special approaches to the organization of advertising activities, which determined the relevance of the chosen topic. The role of advertising and its influence in modern society are considered. The role of promotion of service enterprises is considered from the point of view of effective marketing. The behavioral factors of consumers that affect the efficiency of the firm's work in the service sector, as well as their impact on advertising, are analyzed. The sequence of development of the concept of a service enterprise has been determined for the formation of the company's advertising campaign itself.

Keywords: advertising, services, advertising campaign, promotional activities, consumer behavior, the concept of the enterprise.

Постановка проблемы. Возрастающая конкуренция на рынке товаров и услуг заставляет производителей искать более действенные методы борьбы за своих потребителей. Одним из таких методов в настоящее время является реклама – опосредованная форма информирования о товаре или услуге. Успехи деятельности любого предприятия зависят от умело поставленной рекламной политики, которая позволяет быстрее преодолевать барьеры между производителем и потребителем. Она позволяет установить связь с потребителем услуг через такие источники информации, как пресса, телевидение, радио, печать и другие традиционные средства рекламы. Актуальность статьи обусловлена тем, что реклама в сфере услуг имеет свои особенности, в отличие от рекламы промышленных и коммерческих товаров. Это позволяет рассматривать сферу услуг как самостоятельное направление на товарном рынке.

Основная цель статьи состоит в анализе особенностей рекламы услуг, ее форм и методов их формирования, определенных этапов планирования.

Изложение основного материала. Тяжело переоценить значение рекламы в наше время. О ней можно говорить достаточно долго. Сегодня практически в любом городе, и даже посёлке, можно

обнаружить различные носители рекламной информации, такие как рекламные щиты, вывески или рекламные перетяжки. Стоит отметить, что такое распространение рекламных носителей воспринимается нами вполне буднично, а ведь каждый определённый рекламный носитель имеет определённую задачу, эффективность и по-своему оригинален[1].

С возникновением отношений производства и товарообмена возрастает значение информирования товаропроизводителя о торговой марке, о своем товаре, услугах, их качественных особенностях. Появляются и быстро развиваются экономические, коммерческие интересы людей, которые являются сильным стимулом развития различных форм рекламы[2].

Развитие производительных сил, в первую очередь, рост промышленного, научно-технического потенциала и разнообразных средств коммуникации между людьми (от устного, рукописного и печатного слова до СМИ и компьютерных сетей) превращают рекламу в особую форму индустриальной деятельности, на которую человечество на заре третьего тысячелетия тратит астрономические суммы [3].

Рекламная отрасль, объединяющая миллионы непосредственно занятых рекламной деятельностью работников, обеспечивает занятость еще большего количества людей, труд которых в той или иной мере или полностью зависит от рекламы. Сегодня она обеспечивает 75% доходов газет и журналов и практически 100% доходов телевидения. Самостоятельное значение и развитие приобретают отдельные отрасли коммерческой и некоммерческой рекламы – банковская, страховая, социальная, политическая, экологическая, спортивная реклама и др. [4].

В любой сфере – экономической, социальной, политической – правильная рекламная политика в любом случае достигнет желаемого результата. Реклама предоставляет потребителям различную информацию, необходимую для покупки и использования изделий, влияет на эмоционально-психическое состояние человека, выводит на рынок новые товары и услуги, формирует новые потребности, сообщает огромной массе людей информацию о новых и более совершенных товарах. В наших реалиях ассортимент предлагаемого товара невероятно обширен. Зачастую, чтобы найти нужную вещь в этом изобилии, покупатель без необходимой информации может потратить очень много времени впустую. Именно поэтому подача рекламы должна быть информативной и грамотной. То есть реклама не должна быть неконтролируемым процессом. Это продуманный ряд мероприятий по приближению товара к потенциальному потребителю, поэтому жизненно важным для фирм становится знание конечного потребителя и умение гибко реагировать на все его требования.

Значение рекламы возрастает практически во всех областях экономики и общественной жизни. Трудно переоценить общественную роль рекламы. Реклама каждодневно и массированно воздействует на абсолютное большинство населения. Ежедневное влияние рекламы на миллиарды потенциальных потребителей не только способствует формированию покупательских предпочтений, но входит в социальную среду, которая участвует в становлении определенных стандартов мышления и социального поведения различных слоев населения в каждой стране и во всем мире [5].

Параллельно с развитием товарного производства возрастает экономическая роль рекламы, благодаря которой потребитель отдает предпочтение тому или иному товару или услуге, что ускоряет процесс купли-продажи, оборачиваемости капитала. Правильно организованная рекламно-информационная деятельность в условиях рынка оказывает влияние не только на экономическую систему в целом, но и на отрасли, предприятия, отдельных потребителей. Без эффективной рекламы продажи могут оказаться

настолько низкими, что просто не окупят вложения в открытие собственного дела.

Тесно связана с социальной и экономической также идеологическая роль рекламы, так как в современном обществе реклама становится одним из важнейших факторов формирования мировоззрения человека. Один из примеров того, какое место занимала реклама в укреплении и распространении коммунистической идеологии - СССР.

Необходимо отметить значительную образовательную роль рекламы. В процессе внедрения новых прогрессивных товаров и технологий она способствует распространению знаний из различных сфер человеческой деятельности, прививает потребителям определенные практические навыки.

Рекламная деятельность имеет ряд положительных качеств. Изначально реклама является полезной для предпринимателей (производителя, продавца), которые с её помощью позиционируют на потребительском рынке свои услуги и товары. С помощью рекламных манипуляций они заметно увеличивают темпы продаж, получают живой приток новых клиентов-покупателей. Для потребителя же рекламы она является источником различной информации, большинство из которой является не бесполезной, ведь человек узнает что-то новое о достижениях в косметике, медицине, в информационных технологиях и т.п. [6].

Реклама услуг отличается от рекламы товаров и продуктов. Когда предприниматель продвигает новый товар, он может рекламировать и продвигать либо сам товар, либо свой бренд, то есть саму компанию, фирму. Когда предприниматель сталкивается с необходимостью рекламировать, продвигать услуги, которые он оказывает клиентам, то ему необходимо, прежде всего, сконцентрироваться на собственной репутации, на том, насколько удовлетворены покупатели [7].

Реклама услуг – скорее, реклама репутации фирмы, которая их оказывает. Покупая (заказывая) какой-нибудь сервис, клиент сначала покупает «фирму», потом уже саму услугу. В этом существенное отличие приобретения услуги от купли-продажи товаров, продуктов

Главная цель рекламодателя в сфере услуг - завоевать кредит доверия реального и потенциального покупателя и побудить его приобрести рекламируемую услугу. К этой цели приведут лишь грамотные рекламные решения по привлечению внимания, стимулированию интереса к услуге, объективной оценке ее качества, выгод, гарантий для потребителя.

Услуги, в отличие от товаров, продуктов, обладает четырьмя специфическими чертами, такими как неосвязаемость, неотделимость от источника, изменчивость, недолговечность (рис 1.1) [8].

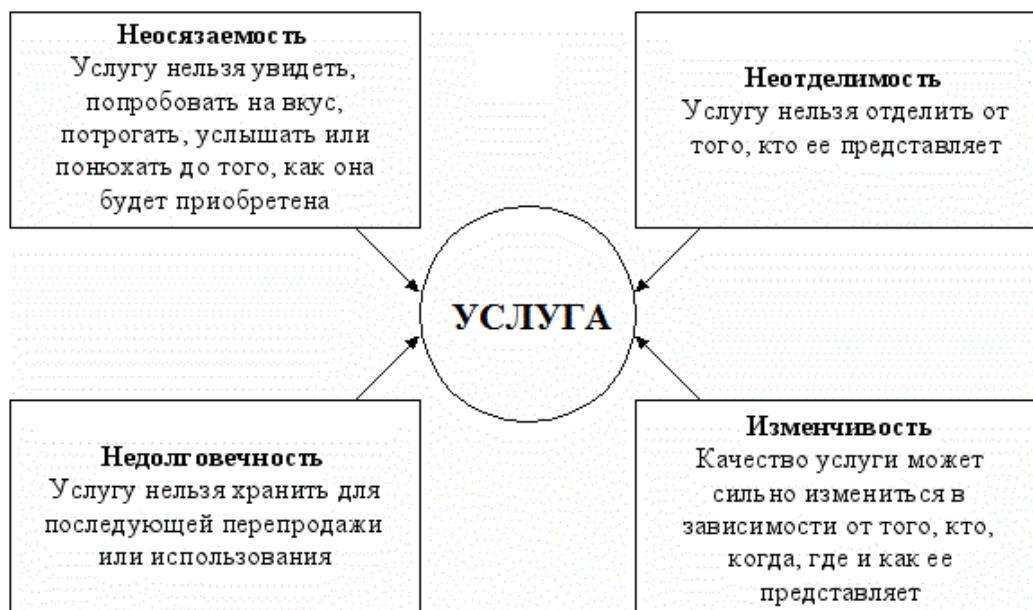


Рис. 1 – Специфические черты услуги

Специфическая особенность услуг, имеющая негативные последствия, — непостоянство их качества в зависимости от поставщиков, а также от времени и места оказания. Покупатели знают об этом разбросе качества и при выборе продавца услуг советуются с другими покупателями. Мнение покупателя, купившего услугу у данной фирмы, может стать как хорошей рекламой, так и чудовищной антирекламой. Поэтому поставщик услуг должен постоянно следить за степенью удовлетворенности клиентуры с помощью системы жалоб и предложений, опросов, проведения сравнительных покупок и других методов. При обнаружении случаев неудовлетворительного обслуживания продавец обязан определить причины, принять меры для исключения подобного в будущем и усилить свою рекламную кампанию. Масштабы усиления рекламной кампании зависят от количества клиентов, получивших услуги низкого качества, и от возможного числа потенциальных клиентов, которые узнали об этом.

Лучшие фирмы, продающие услуги, заранее разрабатывают мероприятия, минимизирующие возможные последствия от недоброкачественной услуги. Эти мероприятия призваны способствовать повышению доверия покупателя к фирме, и поэтому они обязательно отражаются в рекламе [9].

При разработке рекламной кампании предприятий сферы услуг (в частности, парикмахерских, салонов красоты и т.п.) важнейшую роль играют мероприятия продвижения, разработанные с точки зрения эффективного маркетинга, для чего осуществляется [10]:

- опрос потенциальной аудитории на предмет определения наиболее популярных услуг;
- определение степени удовлетворенности потенциальной аудитории ассортиментом предлагаемых услуг, качеством услуг;

- определение основных предпочтений по оформлению предприятия;
- оценка величины объема затрат при посещении таких предприятий;
- определение портрета потенциального посетителя, выделение основных групп посетителей;
- проведение промоушн-акций и мероприятий по стимулированию сбыта и др.

Маркетологи выявили ряд поведенческих факторов потребителей, влияющих на эффективность работы фирмы, оказывающей услуги, и ее рекламу. Основные из них следующие [11]:

- при покупке услуги клиенты считают, что они рискуют больше, чем при покупке товара;
- в оценке качества услуги клиент больше прислушивается к мнению своих друзей, родственников и прочих авторитетных для него людей;
- клиент оценивает качество услуги выше, если интерьер фирмы современен, ухожен и производит впечатление дорогого;
- поиск информации о конкретной услуге продолжается дольше, а после покупки ее оценка бывает намного строже, чем при покупке товара.

Для формирования непосредственно рекламной кампании предприятия, необходимо разработать концепцию предприятия сферы услуг, которая заключается в следующем [12].

- Разработка торговой марки (название, логотип).
- Разработка PR-мероприятий (в том числе проведение презентации нового предприятия, составление пресс-релизов, рассылка приглашений и т.д.).
- Составление рекомендаций (критерии отбора персонала, правила общения с клиентом, эффективное использование телефона в работе, яркое и оригинальное оформление витрины, применение правил мерчендайзинга в салоне и др.).

– Организация и реализация эффективной рекламной кампании.

Выводы. Реклама принимает участие в формировании потребительского спроса и оказывает определенное влияние на жизнедеятельность человека. Реклама информирует нас о товарах, становится неотъемлемой частью нашего культурного слоя, вносит в него свой определенный вклад. В последнее время сфера услуг стала заметно развиваться и совершенствоваться. Но рекламировать и продвигать услуги несколько сложнее, чем товар. В данной статье были изложены особенности, которые необходимо учесть при разработке рекламы услуги. На основе информации, полученной из статьи, может формироваться рекламная кампания организации сферы услуг.

Список литературы

1. Васильев, Г.А., Поляков, В.А. Основы рекламной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 414 с. с.
2. Гарфилд, Б. Десять заповедей рекламы: пер. с англ. /Б. Гарфилд. – СПб: Питер, 2006. – 256 с.
3. Борисов, Б.Л. Технология рекламы и PR: Учебное пособие /Б.Л. Борисов. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 624 с.
4. Антипов, К.В. Основы рекламы: Учебник / К.В. Антипов. – М.: Дашков и К, 2015. - 328 с.
5. Головлева, Е.Л. Основы рекламы: учеб. пособие /Е.Л. Головлева. – М., Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 320 с.
6. Джулер Джером, А., Дрюниани Л., Бонни. Креативные стратегии в рекламе /А. Джером Джулер, Бонни Л. Дрюниани; пер. с англ. Т. Виноградова; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 384 с.
7. Картер, Г. Эффективная реклама: Путеводитель для бизнеса /Г. Картер – М: Бизнес-Информ, 1998. – 244 с.
8. Кохтев, Н.Н. Слово в рекламе / Кохтев Н.Н., Д.Э. Розенталь. – М.: Экономика, 1978. – 72 с.
9. Лейн, Рональд У., Рассел, Томас Дж. Реклама: основы. Развитие. Функции / У. Рональд Лейн, Дж. Томас Рассел; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 537 с.
10. Ромат Е., Сендеров Д.Реклама: учебник для вузов. 8-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 512 с.: ил. – (Серия «Учебник для вузов)
11. Мокшанцев, Р.И. Психология рекламы /Р.И. Мокшанцев. – М.: Инфра, 2000. – 284 с.
12. Мазилкина, Е.И. Основы рекламы: Учебное пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240

References (transliterated)

1. Vasiliev, GA, Polyakov, V.A. Fundamentals of promotional activities: Textbook. manual for universities / GA. Vasiliev, V.A. The Poles. - Moscow: UNITY-DANA, 2004. - 414 p. from.
2. Garfield, B. Ten Commandments of Advertising: Per. with English. / B. Garfield. - St. Petersburg: Piter, 2006. - 256 p.
3. Borisov, B.L. Technology of Advertising and PR: Textbook / B.L. Borisov. - Moscow: FAIR PRESS, 2001. - 624 p.
4. Jules Jerome, A., Druniani L., Bonnie. Creative strategies in advertising. Jerome Juleer, Bonnie L. Druniani; trans. with English. T. Vinogradova; Ed. Yu.N. Kapturevsky. - St. Petersburg: Peter, 2003. - 384 p.
5. Golovleva, E.L. Basics of advertising: Textbook. allowance / E.L. Golovleva. - M., Rostov-on-Don: Phoenix, 2004. - 320 p.
6. Antipov, K.V. Basics of advertising: Textbook / K.B. Antipov. - Moscow: Dashkov and K, 2015. - 328 c.
7. Carter, G. Effective Advertising: Guide for Business / Mr. Carter - M: Business-Inform, 1998. - 244 p.
8. Kokhtov, N.N. The word in advertising / Kokhtov NN, D.E. Rosenthal. - Moscow: Economics, 1978. - 72 p.
9. Lane, Ronald W., Russell, Thomas J. Advertising: the basics. Development. Functions / W. Ronald Lane, J. Thomas Russell; trans. with English. - St. Petersburg: Peter, 2004. - 537 with.
10. Mokshantsev, R.I. Psychology of advertising / R.I. Mokshantsev. - Moscow: Infra, 2000. - 284 p.
11. Romat E., Sender D. Advertising: a textbook for high schools. 8 th ed. The standard of the third generation. - St. Petersburg: Peter, 2013. - 512 s.: ill. - (Series "Textbook for high schools)
12. Mazilkina, E.I. Basics of advertising: Textbook / E.I. Mazilkina, G.G. Panichkina, L.A. Olkhov. - Moscow: Alfa-M, SIC INFRA-M, 2013. - 240

Надійшла(received) 07.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Романчик Татяна Владимировна (Романчик Тетяна Володимирівна, Romanchuk Tetiana Volodymirivna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіки та маркетингу», Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», ORCID: 0000-0002-2065-2415; тел.: (097) 511-03-17; e-mail: tvromanchik@gmail.com.

Вишиванюк Ксенія Григорьевна (Вишиванюк Ксенія Григоріївна, Vyshyvaniuk Kseniia Hryhoriivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; e-mail: ksenialewis01@gmail.com

УДК 330.111.4

В.А.САДОВСКИЙ, Г.В.СЕМЕНЧЕНКО, Н.Н.УДОВИЧЕКО**АСПЕКТЫ СИЕРГЕТИКИ В ЭКОНОМИКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

В статье рассматриваются эволюционные закономерности явлений в экономике здравоохранения. Изложен подход к совершенствованию механизма управления с позиций синергетики. Проблема рассматривается с учетом принципов самоорганизации инновационных механизмов управления. Использование маркетингового инструментария и синергетического подхода в управлении здравоохранением, внедрения организационных, технологических, экономических инноваций способствует достижению устойчивости функционирования саморазвивающейся системы. Эффективность функционирования медицинских учреждений зависит от их статуса, а именно, перевода их из статуса государственных учреждений в ранг государственных предприятий.

Ключевые слова: синергетика, процессы в экономике здравоохранения, самоорганизация инновационных механизмов в управлении, статус. государственного предприятия

В.А.САДОВСЬКИЙ, Г.В.СЕМЕНЧЕНКО, Н.М.УДОВИЧЕКО**АСПЕКТИ СИЕРГЕТИКИ В ЕКОНОМІЦІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я**

У статті розглядаються еволюційні закономірності явищ в економіці охорони здоров'я. Викладено підхід до вдосконалення механізму управління з позицій синергетики. Проблема розглядається з урахуванням принципів самоорганізації інноваційних механізмів управління. Використання маркетингового інструментарію і синергетичного підходу в управлінні охороною здоров'я, впровадження організаційних, технологічних, економічних інновацій сприяє досягненню стійкості функціонування саморозвиваючої системи. Ефективність функціонування медичних установ залежить від їх статусу, а саме, перекладу їх зі статусу державних установ в ранг державних підприємств.

Ключові слова: синергетика, процеси в економіці охорони здоров'я, самоорганізація інноваційних механізмів в управлінні, статус. державного підприємства

V.A. SADOVSKY, G.V. SEMENCHENKO, N.N.UDOVICHEKO**ASPECTS OF SILHETICS IN THE HEALTH ECONOMY**

The article considers the evolutionary patterns of phenomena in the healthcare economy. The approach to the improvement of the management mechanism from the standpoint of synergetics is outlined. The problem is considered taking into account the principles of self-organization of innovative management mechanisms. The use of a marketing tool and a synergetic approach to health management, the introduction of organizational, technological, economic innovations contribute to the achievement of sustainability of the functioning of a self-developing system. The effectiveness of the functioning of medical institutions depends on their status, namely, their transfer from the status of state institutions to the rank of state enterprises.

Keywords: synergetics, processes in the healthcare economy, self-organization of innovative mechanisms in management, status. state enterprise

Введение. Внимание многих специалистов различных отраслей хозяйствования сегодня обращено к синергетическим аспектам организации управления. Специалисты рассматривают «синергетику» как универсальный закон эволюции сложных социально-экономических систем. Заметным вкладом в развитие этого методологического направления стали работы Э.Кэмпбелла, К.Саммерса, А.Колесникова и др. [1, 2, 3].

Влияние принципов синергетики на познание окружающего нас мира, как основы теории эволюции динамических систем, становится все более продуктивным [4]. Они формируют, хотя и весьма поверхностно, методологическую основу самоорганизации сложных социально-экономических систем. Разрыв между пониманием алгоритмов возникновения новых видов живой материи и их самоорганизации развития является глобальной проблемой человеческого разума в познании окружающего мира. Исследование свойств окружающей нас природы основаны на использовании фундаментальных законах термодинамики, энтропии, управления Хаосом, эволюции динамических систем.

Этим системам присущи такие свойства как динамичность, нелинейность связей, действия

положительных обратных связей, цикличность развития. Математическое моделирование процессов таких систем, открывает путь к повышению их эффективности и устойчивости функционирования. К такой же системе резонно отнести такую отрасль нематериального производства как здравоохранение.

Организация охраны здоровья населения является сложнейшей многоуровневой государственной проблемой. Теоретические аспекты понятия внутреннего устойчивого равновесия отрасли на региональном уровне или отдельного медицинского учреждения зависят от стабильности законодательной базы, определяющей основные направления развития отрасли; финансовой устойчивости, определяемой сбалансированностью денежных потоков; уровня государственных инвестиций; объемов инноваций в организационно-управленческих процессах; показателей ценовой стабильности как на рынке медицинских услуг, так и в сфере материального и энергетического обеспечения отрасли.

Теоретические аспекты понятия самоорганизации социальной составляющей медицинского обслуживания населения определяются качеством, квалификацией, доступностью услуг, государственной гарантией их предоставления для

отдельных категорий населения.

Цель исследования. Представляют интерес результаты исследования тенденции реформирования экономики здравоохранения в современных условиях. В этой работе они рассматриваются на примере учреждений и предприятий охраны здоровья г.Харькова.

Материалы исследования. Уровень экономической устойчивости рассчитывается как отношение динамики показателей полученных доходов к динамике показателей фактических расходов в разрезе отдельных учреждений и предприятий здравоохранения или отрасли в целом. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности проводится в разрезе отдельных

источников финансирования, а так же в их совокупности.

Устойчивое экономическое состояние системы оценивается уровнем положительного значения этого отношения. В случае положительной динамики доходов – формируется прибыль организации. Если отношение имеет отрицательное значение, то экономическое состояние отрасли в регионе становится неустойчивым, так как динамика показателя расходов на лечение больных превышает динамику показателя полученных средств, растет кредиторская задолженность.

Обобщенная схема формирования бюджета лечебно-профилактического учреждения с учетом последних постановлений Министерства здравоохранения Украины представлена на рис. 1

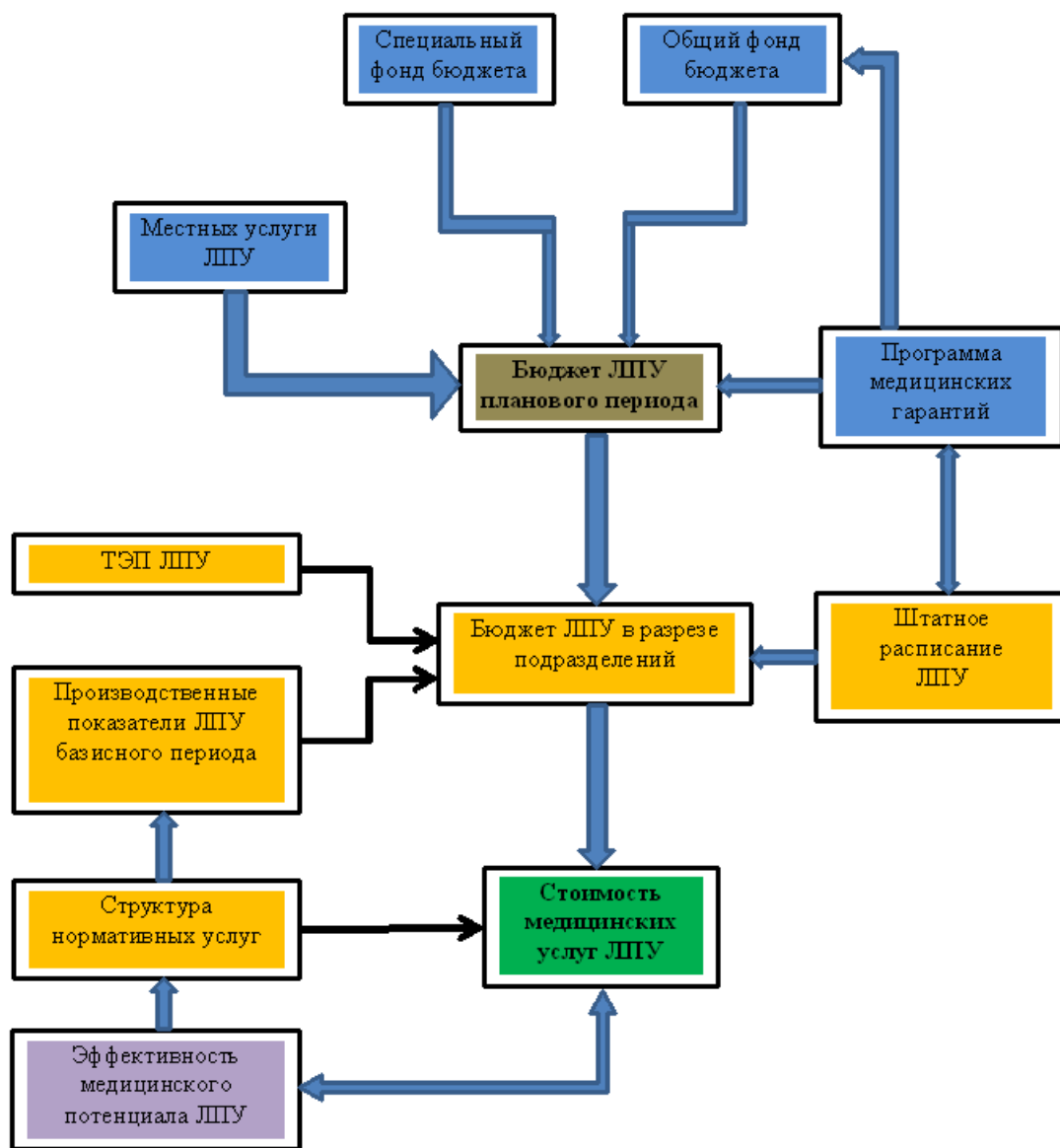


Рис. 1. Обобщенная схема формирования бюджета лечебного учреждения

Формирование бюджета медицинского учреждения диктуется внешними и внутренними факторами. К внешним факторам относятся государственные субсидии на оказание медицинской помощи в объемах программы медицинских гарантий и специальных фондов учреждения. К внутренним факторам относятся стандарты лечебного процесса, платные медицинские услуги населению, ценовая политика медикаментозного обеспечения лечебного процесса и сложившаяся структура организации медицинского учреждения.

Организационная структура медицинского учреждения определяется объемами и профилями медицинских услуг, демографическими особенностями обслуживаемого региона. Она представляет собой открытую динамическую систему с положительными обратными связями самоорганизации.

Имеются ли ресурсы поддержания устойчивого развития исследуемой системы? В пользу положительного ответа говорит статистика. От 20% до 40% глобальных расходов на здравоохранение не обоснованы. В некоторых странах Европы стоимость лекарств превышает международные средние цены в 67 раз. Средняя доля общих государственных расходов на здравоохранение в Европе составляет 13 % от ВВП.

Особое место в устойчивости системы отрасли здравоохранения занимают организационно-технологические инновации, которые представляют собой позитивные изменения в системе управления отраслью как на уровне региона в целом, так и учреждения в частности. Основная цель реализации организационно-технических инноваций – повышение эффективности функционирования отрасли и конкурентоспособности учреждения охраны здоровья независимо от формы собственности.

Необходимо создать такие условия, при которых люди платили бы за здравоохранение до того, как заболели, и расходовали финансовые средства, когда заболевают.

Результаты исследования. К основным факторам самоорганизации системы здравоохранения, стабилизирующим ее устойчивость, следует отнести: постоянный уровень бюджета отрасли (% ВВП); экономически обоснованная сеть учреждений; устойчивая ценовая политика на медикаменты, материалы, продукты питания, энергоносители; расчетная численность населения, требующая медицинского обслуживания. Отсутствие критериев эффективности управленческих решений на различных уровнях департаментов здравоохранения (государственный, региональный, город, район) не позволяют объективно производить оценку их работы и их реальное воздействие на решения тех или других насущных проблем.

Рейтинговая система, которая основана на медицинской статистике не отражает и не обеспечивает реальные потребительские отзывы о медицинской помощи и медицинских услуг (граждан), органов управления и учреждений здравоохранения.

Сегодня система здравоохранения не имеет возможности полностью контролировать рациональное использование бюджетных средств в осуществлении централизованных закупок лекарств, современного дорогого медицинского оборудования и координировать ее использование в отношении максимальной загрузки и технологического потенциала в интересах местных общин.

Остается неотложной задачей реформирования сети муниципальных учреждений на основе соответствующих профилей на различных уровнях учреждений первичной медико-санитарной помощи и концентрации всех предприятий, в том числе по беременности.

К факторам, дестабилизирующим устойчивость системы, можно отнести: влияние инфляционных процессов в экономике Украины на государственное финансовое обеспечение отрасли здравоохранения; повышение уровня заболеваемости населения; невозможность приведения сети учреждений к возможностям бюджета; неуправляемый рост цен на медикаменты, что ведет к снижению объемов медикаментозного обеспечения, материалы, продукты питания; систематическое повышение тарифов на обеспечение энергоносителями учреждений и предприятий охраны здоровья; низкая технологическая конкурентоспособность медицинских услуг; рост потребности в медицинских услугах.

На уровне Верховной Рады Украины кабинета министров и других органов центрального публичного управления, подлежит решить такие задачи:

- создание базы обеспечения бюджета уровня социальных гарантий для граждан Украины бесплатной медицинской помощи (ежегодная корректировка с учетом экономической ситуации в стране и инфляции);
- легализация и расширение перечня платных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения;
- урегулирование правовых отношений между пациентом и медицинским работником с четким типом и механизмами ответственности сторон и ответственность каждого гражданина для сохранения своего здоровья и здоровья своих несовершеннолетних детей;
- разработка и утверждение новых правил на клинических базах и университетских клиниках, принимая во внимание нормы в бюджетном кодексе Украины и Закона Украины «О местных органах власти в Украине»;
- разработка закона о медицинских ассоциациях и других неправительственных организаций в секторе здравоохранения;
- урегулирование проблем финансовых взаимоотношений между медицинскими учреждениями, научно-исследовательскими институтами и других государственными и муниципальными медицинскими учреждениями,

принимая во внимание различные уровни их финансирования.

Выводы: Конкурентоспособность медицинского учреждения во многом зависит от успешного использования маркетингового инструментария и синергетического подхода в его управлении, внедрении организационных, технологических, экономических инноваций, способствующих достижению устойчивости функционирования саморазвивающейся системы. Одним из направлений повышения эффективности функционирования медицинских учреждений является изменения их статуса, а именно, перевода их из статуса государственных учреждений в ранг государственных предприятий.

Очевидны преимущества внедрения организационных и технологических инноваций, позволяющих повысить медицинскую, экономическую и социальную эффективность. Они являются основой повышения финансовой устойчивости отрасли охраны здоровья за счет роста доходности и сокращения затрат в условиях ограниченных финансовых, технологических и материальных ресурсов.

Список литературы:

1. Основы экономики здравоохранения: учебное пособие / под ред. проф. Н.И.Вишнякова, проф. В.А.Минаева. М.: МЕД пресс-информ, 2008.

2. Кэмпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кэмпбелл, Саммерс Лачс К. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004.
3. Колесников А.А. Синергетические методы управления сложными системами: Теория системного синтеза. М.: КомКнига, 2006.
4. Кривенко Н.В. Роль территориальной сегментации рынка здравоохранения в экономике региона: . Региональная и муниципальная экономика. Выпуск №1 (18), март 2012 г.
5. Распоряжение Кабинета Министров Украины от 31.03.2015 № 314-р «Основные направления бюджетной политики на 2016 год».
6. Постановление Кабинета Министров Украины от 05.08.2015 № 558 «Об одобрении Прогноза экономического и социального развития Украины».
7. Постановление Кабинета Министров Украины от 01.03.2014 № 65 «Про экономію государственных средств и недопущению потерь бюджета»
8. Режим доступа <http://www.who.int/features/qa/74/ru/index.html>.

Bibliography:

1. *Osnovy jekonomiki zdavoohranenija: uchebnoe posobie* / pod red.prof. N.I.Vishnjakova, prof. V.A.Minaeva. M.: MED press-inform, 2008.
2. Kjemppbell Je. *Strategicheskij sinerfizim* / Je. Kjemppbell, Sammers Lachs K. 2-e izd. SPb.: Piter, 2004.
3. Kolesnikov A.A. *Sinergeticheskie metody upravlenija slozhnymi sistemami: Teorija sistemnogo sinteza*. M.: KomKniga, 2006.
4. Krivenko N.V. *Rol' territorial'noj segmentacii rynku zdavoohranenija v jekonomike regiona: . Regional'naja i municipal'naja jekonomika. Vypusk №1 (18), mart 2012 g. 5 Rasporjazhenie Kabineta Ministrov Ukrainy ot 31.03.2015 № 314-r «Osnovnye napravlenija bjudzhetnoj politiki na 2016 god».*
6. *Postanovlenie Kabineta Ministrov Ukrainy ot 05.08.2015 № 558 «Ob odobrenii Prognoza jekonomicheskogo i social'nogo razvitija Ukrainy.*
7. *Postanovlenie Kabineta Ministrov Ukrainy ot 01.03.2014 № 65 «Pro jekonomiju gosudarstvennyh sredstv i nedopushheniju poter' bjudzhetat».*
- 8 *Rezhim dostupu* <http://www.who.int/features/qa/74/ru/index.html>.

Поступило в редакцию 07.05.2018 г.

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Садовський Віктор Артемович (Садовський Віктор Артемович, Victor Sadovsky)- кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організація виробництва і управління персоналом; тел.: (057) 434-37-48, e-mail noz@ukrpost.ua.

Семенченко Галина Володимирівна (Семенченко Галина Володимирівна, Galina Semenchenko) - кандидат економічних наук, доцент, Департамент охорони здоров'я Харківської міської ради, начальник відділу інновацій в економіці галузі охорони здоров'я тел.: (057)738-58-17. e-mail semenchenko@citynet.kharkov.ua.

Удовиченко Наталія Миколаївна (Удовиченко Наталья Николаевна, Natalia Udovichenko), - кандидат наук державного управління, доцент, Харківський медичний Університет (057)336-30-40. e-mail mkl-7@mail.ru.

УДК 338.45

*А.Е.Ю. ПЕРЕДРІЙ***ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ СЕРВІСНИХ РЕМОНТНИХ СЛУЖБ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена розкриттю комплексу питань, пов'язаних з оцінкою ефективності передачі на аутсорсинг сервісних ремонтних служб великого промислового підприємства. Актуальність такого механізму в українській економіці пов'язана з тим, що утримання власного ремонтного господарства на великих промислових підприємствах є вагомим фактором зниження його прибутку. Організація сервісної ремонтної служби відкриває широкі перспективи підвищення ефективності виробництва та підвищення якості продукції, яка випускається.

Ключові слова: виробництво, сервіс, ремонт, аутсорсинг, ефективність діяльності підприємства.

*А.Э.Ю. ПЕРЕДРИЙ***ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ СЕРВИСНЫХ РЕМОНТНЫХ СЛУЖБ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена раскрытию комплекса вопросов, связанных с оценкой эффективности передачи на аутсорсинг сервисных ремонтных служб крупного промышленного предприятия. Актуальность такого механизма в украинской экономике связана с тем, что содержание собственного ремонтного хозяйства на крупных промышленных предприятиях является весомым фактором снижения его прибыли. Организация сервисной ремонтной службы открывает широкие перспективы повышения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции.

Ключевые слова: производство, сервис, ремонт, аутсорсинг, эффективность деятельности предприятия.

*A.E.Y. PEREDRII***WAYS OF IMPROVING OUTSOURCING SERVICE OF SERVICE REPAIR SERVICES OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE**

The article is devoted to the disclosure of a set of issues related to the assessment of the efficiency of outsourcing the service repair services of a large industrial enterprise. The relevance of such a mechanism in the Ukrainian economy is due to the fact that the maintenance of own repair facilities at large industrial enterprises is a significant factor in reducing it. The analysis of existing approaches to the organization and planning of maintenance and repair of equipment, identifying factors that determine the efficiency of the transfer of these works from the parent company outsourcing. In the transition to outsourcing the first main task - the choice of the optimal model of service organization in the enterprise. The organization of a service repair unit opens up broad prospects for improving the efficiency of production and improving the quality of products. The service provider may also affect the quality of the final product, in part expanding its boundaries, requirements and change control, having more qualified and experienced staff.

Key words: production, service, repair, outsourcing, efficiency of the enterprise.

Вступ. Від організації процесу управління ремонтним і технічним обслуговуванням устаткування в значній мірі залежить ефективність виробничої системи в цілому. Простої обладнання через ремонт і несправності негативно відбиваються на всіх економічних і фінансових показниках підприємства, а погіршення технічних характеристик обладнання в результаті його зносу негативно позначається на якості продукції, що випускається.

Впровадження досягнень науково-технічного прогресу на більшості вітчизняних промислових підприємств, здійснюване в останнє десятиліття, насичення підприємств дорогим обладнанням не внесли істотних змін в організацію ремонту та технічного обслуговування.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблемам поєднання розвитку основного виробництва і ремонтного господарства, підвищення рівня обґрунтованого міжремонтного обслуговування устаткування, зниження витрат на запасні частини і усунення аварій приділяється серйозна увага ще з середини 1960-х рр. Проблемам вибору найбільш раціональної форми управління ремонтним і технічним обслуговуванням устаткування і обґрунтування доцільності капітальних ремонтів присвячені роботи Дж. Ригтса, Л.М. Глухова, Ю.В. Жіркіна, І.М. Євстаф'єва, М. Шухгальтера. У сучасних умовах ці проблеми не тільки не втратили актуальності, а й набули ще більшого значення.

Обслуговування світового класу передбачає виявлення і усунення дефектів, що знижують продуктивність обладнання, що збільшують обсяг промислових відходів і створюють загрозу аварій. Одним з напрямків обслуговування світового класу, які розглядають в своїх роботах Е. Голдратт [1-4], Е. Норін, Д. Сміт, Дж. Маккей [5], У. Детмер [6], П. Лубуж [7], С. Клементс, М. Доннеллан, С. Рід [8], В. Седуш, В. Сидоров [9], Н. Новиков, Д. Бояркин [10], є проактивне обслуговування або обслуговування, орієнтоване на збільшення міжремонтного інтервалу.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до організації технічного обслуговування і ремонтів обладнання, виявлення чинників, що визначають ефективність передачі цих робіт в утсорсінг.

Матеріали дослідження. Організація ремонтного господарства крупного підприємства включає виконання комплексу робіт, які можна об'єднати в три блоки: економічний, технічний, організаційний [11]. Обсяг робіт по кожному блоку визначається чотирма основними факторами:

- 1) складністю та номенклатурою продукції, що випускається;
- 2) програмою випуску;
- 3) рівень спеціалізації, комбінування та кооперування основного виробництва;
- 4) рівень спеціалізації, комбінування та

© А.Е.Ю.Передрій, 2018

кооперації ремонтного господарства.

В умовах розвитку ринкових відносин спостерігається поглиблення та розширення спеціалізації та інтеграції. Тому більшість перецищено робіт може здійснюватися спеціалізованими фірмами (підприємствами, організаціями), які забезпечують високу якість робіт та прийнятні ціни на їх виконання.

Протягом останнього десятиліття в усьому світі збільшилося використання інновацій в менеджменті, а саме аутсорсингу, зокрема для організації ремонтних робіт отримало стрімкий розмах [12, 13]. Аутсорсинг (від англ. Outsourcing - використання зовнішніх джерел) - це виконання сторонньою організацією певних завдань, бізнес-функцій або бізнес-процесів, як правило, не є частиною основної діяльності компанії, але, тим не менш, необхідних для повноцінного функціонування бізнесу [14]. Під поняття аутсорсингу (outsourcing) не підпадають одноразові роботи, що виконуються підрядником відповідно до контрактів або субконтрактами. Послуга аутсорсингу полягає в передачі функцій розробки, виробництва, технічної підтримки, обслуговування, адміністрування висококваліфікованим фахівцям. Аутсорсинг передбачає передачу ремонтних робіт і сервісного обслуговування обладнання спеціально створеним дочірнім підприємствам. В ринкових умовах утримання власного ремонтного господарства на великих промислових підприємствах негативно позначається на сумі прибутку і конкурентоспроможності.

При переході на аутсорсинг перша і найскладніша задача - вибір оптимальної моделі організації сервісу на підприємстві. Для вирішення цього питання необхідно знайти розумний компроміс між бажанням власників підвищити капіталізацію своїх підприємств шляхом виведення всіх непрофільних активів в самостійні структури і можливістю втрати контролю і отримання залежності від аутсорсингової компанії.

Перехід на аутсорсинг - це не просто виведення обслуговуючого персоналу зі структури промислового підприємства. Це зміна філософії технічного обслуговування, перехід на автоматизовані методи контролю стану обладнання, планування всіх завдань при здійсненні ТОіР.

Одним з найбільш відповідальних моментів в процесі переходу на сучасну систему організації технічного обслуговування є моніторинг обладнання та впровадження експертних систем, що дозволяють не тільки зафіксувати несправність, але і передбачити можливість її появи, а також спрогнозувати наслідки несправності обладнання.

Основна ідея концепції аутсорсингу - професійна підтримка протягом усього терміну служби обладнання, що включає монтаж і введення в експлуатацію, автоматизований каталог запасних частин, діагностику, навчання персоналу, модернізацію і реконструкцію з одних рук.

Формування доходів аутсорсингової сервісної служби може здійснюватися за рахунок наступних джерел:

1) річна абонентська плата (за постійне обслуговування обладнання), яка може коригуватися за допомогою бонусу за хорошу роботу, або штрафу в разі збільшення простоїв з вини аутсорсингової компанії. Абонентська плата включає заробітну плату співробітників і витрати на проведення поточного техобслуговування;

2) оплата послуг по виконаних ремонтах, сума якої залежить від складності та обсягу ремонтних робіт. Вартість виконаних ремонтів (від капітального до малого) визначається сумою фактичних витрат з урахуванням планових накопичень.

Для технічного обслуговування і ремонту по фактичному технічному стану обов'язковими є наступні роботи:

1) діагностичне обстеження з оцінкою працездатності обладнання і прогнозування можливості подальшої експлуатації;

2) виконання ремонтних робіт за результатами діагностичних обстежень;

3) ведення нормативної, виконавчої, оперативної, діагностичної баз даних, формування періодичних зведень по напрацюванню обладнання, ведення бази даних відмов, зберігання в електронному вигляді документації по організації і виконанню ремонтних робіт.

Для виявлення основних об'єктів, що піддаються першочерговому обов'язковому контролю, діагностичного обстеження і ремонту, все технологічне обладнання розділене на три групи:

1) перша група - обладнання, яке з точки зору безпечної експлуатації і по економічних показниках не може бути допущено до експлуатації до відмови, а отже, перекладається на систему ТОіР за технічним станом (наприклад, основне технологічне обладнання);

2) друга група - обладнання, яке за економічними показниками перекладається на систему ТОіР за технічним станом у міру необхідності (наприклад, верстатне обладнання, система водопостачання, очисні споруди);

3) третя група - обладнання, яке за економічними показниками недоцільно переводити на систему ТОіР за технічним станом (наприклад, будівлі та споруди).

Організація технічного обслуговування і ремонту по фактичному стану регламентується річним графіком ТОіР з урахуванням даних планового або позапланового діагностичного контролю та регламентних зупинок (або планових ремонтів в разі обслуговування устаткування за системою ППР).

Оперативний контроль експлуатаційних параметрів і роботи основного технологічного устаткування здійснюється або автоматизованими системами управління технологічним процесом, або персоналом підприємства.

Доцільно створення на підприємстві спеціальної комісії для аналізу причин відмови обладнання. До

складу комісії повинні бути включені представники всіх зацікавлених сторін (ремонтних служб, основного виробництва, підрядників та ін.).

За результатами роботи комісії розробляються організаційно-технічні заходи, реалізація яких дозволить мінімізувати ризики відмови в майбутньому. В організаційно-розпорядчих документах закріплюється відповідальність посадових осіб підприємства за відмови обладнання. Відповідна міра відповідальності повинна бути закріплена і в договорах підряду на виконання ремонтних робіт.

Поряд з системою ТОіР по фактичному технічному стану може застосовуватися модифікована система ППР у вигляді планово-діагностичного обслуговування (ПДО). Сутність ПДО полягає в наступному: попередньо до запланованого терміну проведення ремонту (технічного обслуговування) агрегату оцінюється його стан службою технічної діагностики. У разі справного працездатного стану обладнання та його компонентів технічне обслуговування може бути затримано до тих пір, поки не будуть виявлені ознаки наближення до граничного стану.

Таким чином, переказ на аутсорсинг сервісних ремонтних служб підприємства має ряд позитивних організаційних моментів. Зокрема, поглиблюється спеціалізація певних видів ремонтних робіт, що дозволяє підвищити продуктивність праці аутсорсингових підприємств. У аутсорсингових підприємств з'являється можливість збільшення обсягу наданих послуг.

Однак аналіз практики функціонування аутсорсингових дочірніх компаній свідчить про те, що передача на аутсорсинг сервісних ремонтних служб великого промислового підприємства потребує попередньої всебічної оцінки його ефективності.

Переведення робіт по ТОіР обладнання підприємства на аутсорсинг повинен супроводжуватися аналізом наступних факторів:

- 1) витрати на ТОіР;
- 2) зміна міжремонтного періоду, як результат - продуктивність обладнання;
- 3) вартості людно-часу робіт по ТОіР;
- 4) рівень кваліфікації ремонтного персоналу аутсорсингової фірми та забезпечення сучасним інструментом;
- 5) можливість забезпечення ремонтів якісними матеріалами та запасними частинами у повному обсязі;
- 6) можливості переходу від системи планово-попереджувальних ремонтів до ремонтів за технічним станом устаткування;
- 7) можливості структурних перетворень ремонтної служби при передачі на аутсорсинг в цілях недопущення зростання накладних витрат.

Облік усіх перерахованих факторів дозволить підприємству отримати економічний ефект за рахунок зниження собівартості продукції та підвищення конкурентоспроможності.

Ринок сервісних послуг в промисловості інтенсивно розвивається і, без сумніву, має в Україні величезний потенціал, наприклад, у співпраці з металургійними та машинобудівними підприємствами. Це сприяє високій ефективності новітніх автоматизованих технологій, що застосовуються в поєднанні з оптимальною організацією сервісного обслуговування. Тому організація сервісної служби відкриває широкі перспективи підвищення ефективності виробництва та підвищення якості продукції, яка випускається.

Висновки. Прийнявши рішення про аутсорсинг ремонтів, підприємство переслідує декілька цілей:

- 1) оптимізувати ремонтні витрати;
- 2) вивести ремонтний персонал зі складу підприємства в спеціалізовані ремонтні підприємства;
- 3) підвищити ефективність роботи співробітників; збільшити обсяг продукції за рахунок зниження простоїв обладнання.

Позитивні риси передачі сервісних ремонтів на аутсорсинг:

- 1) оптимізація витрат на ремонтну програму;
- 2) скорочення простоїв – збільшення продуктивності обладнання;
- 3) скорочення чисельності персоналу;
- 4) наявність гарантійних зобов'язань з боку аутсорсеру;
- 5) підвищення якості продукції (зниження браку з вини обладнання);
- 6) підвищення оперативності та якості надаваних послуг;
- 7) індивідуальний підхід до кожного заказнику послуг.

Негативно рисою є залежність від підрядних організацій.

Таким чином, поширення аутсорсингових послуг, а саме ремонтного аутсорсингу, сприяє розвитку промислового сервісу. Такий підхід до управління витратами на ремонт і підтримку працездатності основного устаткування промислового підприємства дозволяє замовнику економічно ефективно експлуатувати об'єкт сервісу і досягати поставлених цілей.

Список літератури

1. Goldratt E.M. *The Theory of Constraints: A Systems Approach to Continuous Improvement*. Delmar, Albany, NY, 1995.
2. Goldratt E.M. *The Haystack Syndrome: Sifting Information out of the Data Ocean*. NY, North River Press, 1990. - 262 p.
3. Goldratt E.M., Cox J. *The Goal: Process of Ongoing Improvement*. NY, North River Press, 1992. - 271 p.
4. Goldratt E.M., Fox B.E. *The Race*. NY, North River Press, 1986. - 179 p.
5. Noreen E., Smith D., Mackey J.T. *The Theory of Constraints and Its Implications for Management Accounting*. NY, North River Press, 1995. - 187 p.
6. Детмер У. *Теория ограниченной Голдретта: системный подход к непрерывному совершенствованию*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. - 443 с.
7. Лубуж П. World Class Manufacturing: инструмент выживания // Strategy.ru. 2011. Осень. URL: <http://www.bsc.kz/Portals/0/Articles/World Class Manufacturing .pdf>.
8. Клементе С., Доннеллан М., Рид С. *Стратегии изменения и реструктуризации*. М.-СПб.: Вершина, 2006.- 416 с.

9. Седуш В.Я., Сидоров В.А. *Изменения в ремонтных структурах металлургических предприятий* // Металлургическая и горнорудная промышленность. 2009. № 6. С. 76-78.
10. Новиков Н.И., Бояркин Д.Н. *Количественная оценка эффективности организации проведения ремонтов на металлургическом предприятии* // Вестник Ижевского государственного технического университета. 2010. № 3. С. 64-67.
11. Фатхутдинов Р.А. *Производственный менеджмент: Учебник для вузов.* – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
12. Передрий А.Е.Ю. *Інноваційне управління підприємством в сучасних умовах* / А.Е.Ю.Передрий // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – с. 40-43.
13. Аникин Б.А., Рудая И.Л. *Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. Пособие.* – М.: МНФРА-М, 2006. – 288 с.
14. Передрий А.Е.Ю. *Інтеграція науково-технічної підготовки виробництва в світовому інформаційному просторі* / А.Е.Ю.Передрий // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200), 18-21 с.
6. Detmer U. *Goldrett's theory of constraints: a systematic approach to continuous improvement.* Moscow: Alpina Business Books, 2008. - 443 p.
7. Lubuzh P. *World Class Manufacturing: a survival tool* // Strategy.ru. 2011. Autumn. URL: [http://www.bsc.kz/Portals/0/Articles/World Class Manufacturing.pdf](http://www.bsc.kz/Portals/0/Articles/World%20Class%20Manufacturing.pdf).
8. Klemente S., Donnellan M., Rid S. *Strategii izmeneniya i restrukturizacii.* Moscow-SPb.: Vershina, 2006.- 416 p.
9. Sedush V.Ya., Sidorov V.A. *Izmeneniya v remontnyh strukturah metallurgicheskikh predpriyatij* // Metallurgicheskaya i gornorudnaya promyshlennost. 2009. no 6. P. 76-78.
10. Novikov N.I., Boyarkin D.N. *Kolichestvennaya ocenka effektivnosti organizacii provedeniya remontov na metallurgicheskom predpriyatii* // Vestnik Izhevskogo gosudarstvennogo tehniceskogo universiteta. 2010. no 3. P. 64-67.
11. Fathutdinov R.A. *Proizvodstvennyj menedzhment: Uchebnik dlya vuzov.* – 5-e izd. – SPb.: Piter, 2007. – 496 p.
12. Peredrii A.E.Iu. *Innovatsiine upravlinnia pidpriemstvom v suchasnykh umovakh* / A.E.Iu.Peredrii // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskiy politekhnichnyi instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – no 24 (1246). – P. 40-43.
13. Anikin B.A., Rudaya I.L. *Autsorsing i autstaffing: vysokie tehnologii menedzhmenta: Ucheb. Posobie.* – Moscow MNFRA-M, 2006. – 288 p.
14. Peredrii A.E.Iu. *Intehratsiia nauково-tekhnichnoi pidhotovky vyrobnytstva v svitovomu informatsiinomu prostori* / A.E.Iu.Peredrii // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky). Zbirnyk naukovykh prats. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. - no 28 (1200), 18-21 p.

References (transliterated)

1. Goldratt E.M. *The Theory of Constraints: A Systems Approach to Continuous Improvement.* Delmar, Albany, NY, 1995.
2. Goldratt E.M. *The Haystack Syndrome: Sifting Information out of the Data Ocean.* NY, North River Press, 1990. - 262 p.
3. Goldratt E.M., Cox J. *The Goal: Process of Ongoing Improvement.* NY, North River Press, 1992. - 271 p.
4. Goldratt E.M., Fox B.E. *The Race.* NY, North River Press, 1986. - 179 p.
5. Noreen E., Smith D., Mackey J.T. *The Theory of Constraints and Its Implications for Management Accounting.* NY, North River Press, 1995. - 187 p.

Надійшла(received) 07.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Передрий Андреа Елізабет Юрїївна (Передрий Андреа Элизабет Юрьевна, Peredrii Andrea Elizabeth Y.) асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0495-9676>; e-mail: Peredrii8@gmail.com

УДК 339.1

С.В. ЧЕРНОБРОВКІНА, Д.М. СИНЕЛЬНИКОВА**АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЖИНСІВ В УКРАЇНІ**

Проведено дослідження сучасного стану ринку джинсів в Україні. Для аналізу розглянуто іноземні та українські торгові марки джинсів, що представлені на споживчому ринку України. У процесі дослідження було зроблено огляд світових та українських брендів, а також аналіз позицій, частки ринку основних торгових марок джинсів, що представлені на ринку України, їх асортимент та ціни. Представлено динаміку продажів джинсів у фірмових магазинах міста Харкова.

Ключові слова: ринок джинсів, дослідження, торгова марка, частка ринку, асортимент, ціна.

С.В. ЧЕРНОБРОВКІНА, Д.М. СИНЕЛЬНИКОВА**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДЖИНСОВ В УКРАИНЕ**

Проведено исследование современного состояния рынка джинсов в Украине. Для анализа рассмотрены иностранные и украинские торговые марки джинсов, представленных на потребительском рынке Украины. В процессе исследования был сделан обзор мировых и украинских брендов, а также анализ позиции, доли рынка основных торговых марок джинсов, представленных на рынке Украины, их ассортимент и цены. Представлена динамика продаж джинсов в фирменных магазинах города Харькова.

Ключевые слова: рынок джинсов, исследования, торговая марка, доля рынка, ассортимент, цена.

S.V. CHERNOBROVKINA, D. M. SYNELNYKOVA**ANALYSIS OF THE MODERN STATE AND TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE JINS MARKET IN UKRAINE**

A study of the current state of the jeans market in Ukraine was conducted. For analysis, foreign and Ukrainian trademarks of jeans presented in the consumer market of Ukraine are considered. In the process of the survey, a review of world and Ukrainian brands was made, and the positions, market shares of the main brands of jeans presented in the Ukrainian market, their assortment and prices were examined. Listed the world's leading brands which occupy leading positions in the Ukrainian jeans market. Information on the state and development of denim clothing industry is presented. The tendency of changes in the values and lifestyle of consumers is observed. The main factors when buying clothes for the buyer are determined. The dynamics of sales of jeans in the Kharkov branded stores is presented. The forecast of sales of jeans for the future period is made.

Keywords: market of jeans, research, trade mark, market share, assortment, price.

Вступ.

Ринок джинсового одягу є одним з найбільш унікальних сегментів промисловості, що успішно протистоїть викликам кризи світової економіки. Інформація про стан та розвиток індустрії джинсового одягу носить розрізнений та несистематизований характер у силу високого ступеню гнучкості вектору розвитку джинсової моди та широкого спектру напрямів та тенденцій, що виникають у залежності від появи новітніх розробок та швидкого впровадження їх у виробництво.

Мета дослідження.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану та визначення тенденцій розвитку ринку джинсів в Україні.

Матеріали дослідження.

Джинси, які вперше були виготовлені у 1853 році Леві Страуссом у якості робочого одягу для фермерів, у 1960-х роках стали дуже популярними. Історичними брендами є Levi's і Wrangler. Сьогодні джинси стали повсякденним одягом різноманітних стилів і кольорів, поширеним у всьому світі.

Починаючи з 2000-х років світові бренди (такі як Colin's, Levi's, Diesel, Lee, Wrangler) відкривають свої магазини в Україні. Кожен себе позиціонує по різному, одні прихильники класики, інші яскраві і екстравагантні, тим самим надаючи споживачеві моделі на будь-який смак.

У табл. 1 наведено огляд іноземних джинсових

брендів, що представлені в Україні.

Вже існують і українські джинсові торгові марки, які вже заявили про себе:

Ksenia Schneider. У 2011-му дизайнер Ксенія Шнайдер запустила однойменну торгову марку Ksenia Schneider разом із чоловіком Антоном Шнайдером.

Варто відзначити, що в минулому році навіть американське видання Vogue відзначило дизайнерські джинси Ksenia Schneider, як саму модну річ сезону. У даній моделі вдало втілюється симбіоз брюк - кюлотів і skinny. Джинси від даного українського дизайнера можна придбати у багатьох країнах світу. Вартість: від 7000 до 12000 грн.

Easy Easy. Торгова марка присутня на ринку вже чотири роки та зосереджена на виробництві зручних, практичних і простих силуетів. Для пошиття використовується якісна бавовна і частково додається незначний відсоток еластану. Всі деталі фурнітури закупаються в Японії, гудзики замовляють у Португалії. Джинси розробляються і шийються у столиці України. Вартість: від 900 грн.

Торгова марка MR-520. Таке незвичайне ім'я - це назва харківського мікрорайону, де у дитинстві жили творці молодого бренду. Колекції почали випускатися на щорічній основі з 2013 року. Весь творчий потенціал марки базується у Харкові (дизайнери, технологи та інші), а технологічні потужності розташовуються у Туреччині, де безпосередньо за готовими викрійками шийються

© С. В. Чернобровкіна, Д.М. Синельнікова, 2018

джинси. Вартість: від 1300 грн.

Minnim. З'явилося це ім'я зовсім недавно, але вже встигло привернути до себе увагу. Все лаконічно і зрозуміло в фасонах даної марки. Мінімалізм - головний напрямок бренду. Виготовляють джинси з

класичного ущільненого якісного матеріалу. Все виробництво зосереджене в Україні, а тканину закуповується в Німеччині. Згодом планується розширення асортименту одягу і розмірів. Вартість: джинсів 1399 грн.

Таблиця 1 – Огляд іноземних джинсових брендів, що представлені в Україні

Джинсові бренди	Опис торгової марки	Основні відмінні характеристики
COLIN'S	Торгова марка з'явилася в Туреччині в 1983 році і спочатку займалася виготовленням плащів і курток. В 1992 року вона була перетворена в промислово швацьку компанію EROGLU з торговою маркою COLIN'S. Постійно дизайнерами компанії розробляються більше 2000 моделей одягу для нової колекції COLIN'S.	Ціна доступна споживачам різного віку, професій і соціальних груп; якість і відмінний дизайн; використання сучасних технологій у виробництві і дизайні.
Levi's	Одна з найбільш розповсюджених марок в світі, знаменита своїми оригінальними джинсами без зайвих замків, кишень та інших додаткових деталей. Американська компанія Levi Strauss & Co перша в своєму роді випустила джинси з деніму, що стало відмінним поштовхом до випуску нових моделей.	Levi's розробив унікальну систему крою, в якій велика увага приділяється не розмірами, а пропорціям і формам тіла.
Diesel	Італійська дизайнерська компанія, а також торгова марка модного одягу і аксесуарів денім - напрямку. Компанія належить засновнику Ренцо Россо, і знаходиться в містечку Мольвене на півночі Італії. Diesel входить до холдингу Only the Brave з оборотом близько 1,5 млрд євро, в який також входять виробнича компанія Staff International, бренди Maison Martin Margiela, Viktor & Rolf і ін.	Джинси Diesel стали вперше позиціонуватися як дизайнерський одяг, а не просто товар широкого споживання.
Levi's	Одна з найбільш розповсюджених марок в світі, знаменита своїми оригінальними джинсами без зайвих замків, кишень та інших додаткових деталей. Американська компанія Levi Strauss & Co перша в своєму роді випустила джинси з деніму, що стало відмінним поштовхом до випуску нових моделей.	Levi's розробив унікальну систему крою, в якій велика увага приділяється не розмірами, а пропорціям і формам тіла.
River Island	Британський бренд з багаторічною історією. Компанія створена Бернанда Льюїсом в 1948 році. Льюїс почав свій бізнес як маленьке сімейне підприємство. Перший магазин в Лондоні називався Lewis Separates. Компанія неодноразово змінювала назву (Chelsea Girl, Concept Man), перш ніж отримала назву River Island в 1988 році. Один з найпомітніших британських брендів, що випускають одяг для молодих і амбітних людей.	Практично у всіх моделях останніх колекцій крій по фігурі із середньою і низькою талією. Застібка може бути блискавка або гудзики. Є оригінальні моделі з укороченими штанинами. Що стосується обробки, то тут на перший план виходить так популярна серед молоді «рванка».
Pull&Bear	Іспанський бренд був заснований в 1986 році під ім'ям New Wear, S.A. У вересні 2011 року компанія почала продаж і через інтернет - магазин. В даний час Pull & Bear завойовує ринки по всьому світу, це дуже впливає на модну філософію цього бренду, яка спрямована на об'єднання творчості і якісний дизайн.	Бренд завжди намагається максимально відповідати вимогам ринку.
Lee	Lee - торгова марка джинсів, з 1969 року належить американській текстильній корпорації VF Corporation. Компанія є другим за хронологією виробником джинсів після Levi's. Заснував компанію американець Henry David Lee (Генрі Девід Лі).	Головний девіз фірми Lee - магія чотирьох F (Fit - Fabric - Finish - Features). Все це в перекладі з англійської означає мета, яка ручається за якість тканини, ідеальну посадку і розумну ціну. Кожна лінія має свій неповторний стиль.
Wrangler	Торгова марка з 1986 року належить американській текстильній корпорації VF Corporation. Марка Wrangler витримана у ковбойському стилі. Це тейхаська класика, яка виглядає жіночно на дівчатах, брутално і мужньо на чоловіках.	Відмітна риса - це величезний вибір кольору, який є абсолютно у всіх тонах. Кроковий шов посиленій. Посадка на тілі може бути застосована як для вузької талії, так і для високої. Всі вироби Wrangler забезпечені річною гарантією якості.
GUESS	У 1981 році в Каліфорнії брати Моріс і Пол Марчіано, уродженці Франції, заснували невелику джинсову компанію. Сьогодні бренд продовжує стрімко розвиватися і набирати нових прихильників по всьому світу.	Висока якість, відмінний дизайн, відданість останнім трендам і міцно запам'ятовується завдяки рекламним кампаніям.

У табл. 2 представлено асортимент та ціни на світові бренди джинсів в Україні

Таблиця 2 – Асортимент та ціни на світові бренди джинсів в Україні

Бренд	Ціна, грн	Жіночі джинси		Чоловічі джинси		Джинси для дітей		Великі розміри	
		У світі	В Україні	У світі	В Україні	У світі	В Україні	У світі	В Україні
Colin's	800-2000	+	+	+	+	+	-	+	+
Levi's	3000-5000	+	+	+	+	+	-	+	+
Diesel	5000-7000	+	+	+	+	-	-	-	-
River Island	1000-2000	+	+	+	+	+	-	+	+
Lee	1000-3000	+	+	+	+	+	-	+	+
Wrangler	1500-4000	+	+	+	+	+	-	+	+
Pull&Bear	600-1500	+	+	+	+	-	-	-	-
Armani Jeans	4000-7000	+	+	+	+	-	-	-	-
GUESS	4000-6000	+	+	+	+	+	-	-	-

За даними дослідження з вище перелічених брендів джинсів, які представлені на українському ринку, торгова марка Colin's займає лідируючі позиції (23%), друге місце розділили між собою бренди River

Island, Lee та Wrangler (11%), а частка ринку українських брендів, на жаль, поки що не перевищує 1% (див. рис.1).

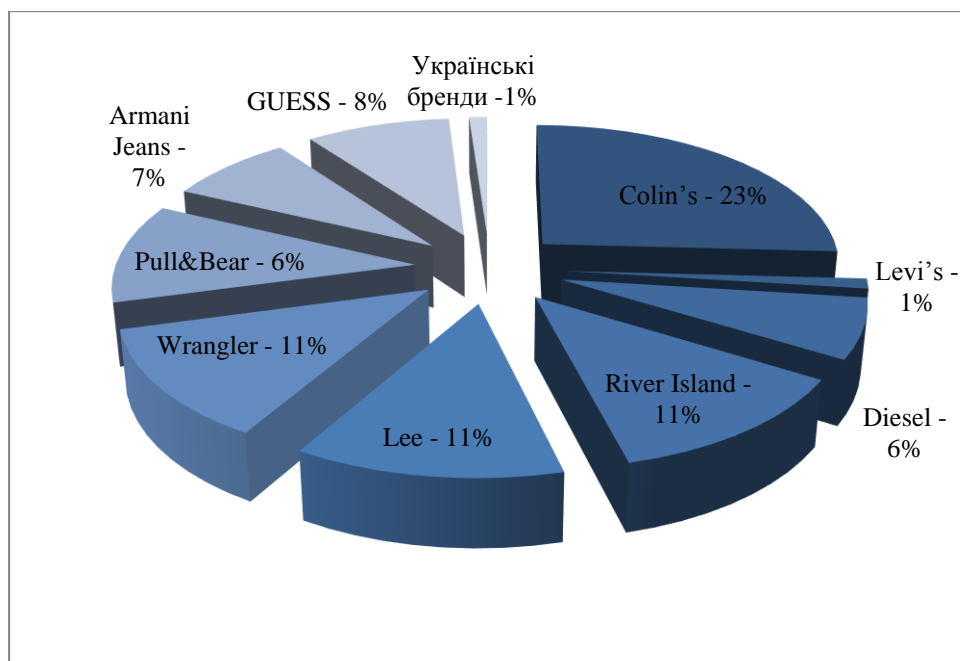


Рисунок 1 – Частки ринку торговельних марок джинсів в Україні

На протязі останніх п'яти років можна спостерігати тенденцію зміни цінностей і способу життя споживачів: збільшення прихильності людей до купівлі недорогого якісного модного одягу в магазинах, а не на ринках і лотках, тобто в хороших умовах (наявність примірювальних кабін, продавців-консультантів тощо).

Торговельні центри масово обираються покупцями через зручність розташування декількох улюблених магазинів на одній площі та під одним дахом, де потрібно зробити кілька кроків для знайомства з колекцією іншого магазину. Тим більше

торговельних центрів мають орієнтацію на сімейних покупців, в т.ч. на покупців з дітьми, яких приваблюють ігрові кімнати.

Українці все частіше купують одяг в Інтернет-магазинах (частка таких покупок досягає 11%). Інтернет - торгівля в Україні стає головним конкурентом звичних магазинів.

За результатами досліджень ціна є визначальним чинником для покупця при купівлі одягу, увага до ціни складає близько половини успіху купівлі (45-48%), близько 20-22% придбань зроблені з міркувань комфорту і зручності, 11% покупців

обирають одяг, орієнтуючись на його дизайн. Натуральність матеріалу стала менш важливим чинником, також як і країна пошиття, а також колір виробу.

На рис. 2 відображено динаміку продажів джинсів у фірмових магазинах м.Харкова за 2012-2017 роки. Спад продажів прийшовся на 2013 рік, а з 2015 року йде поступове зростання.

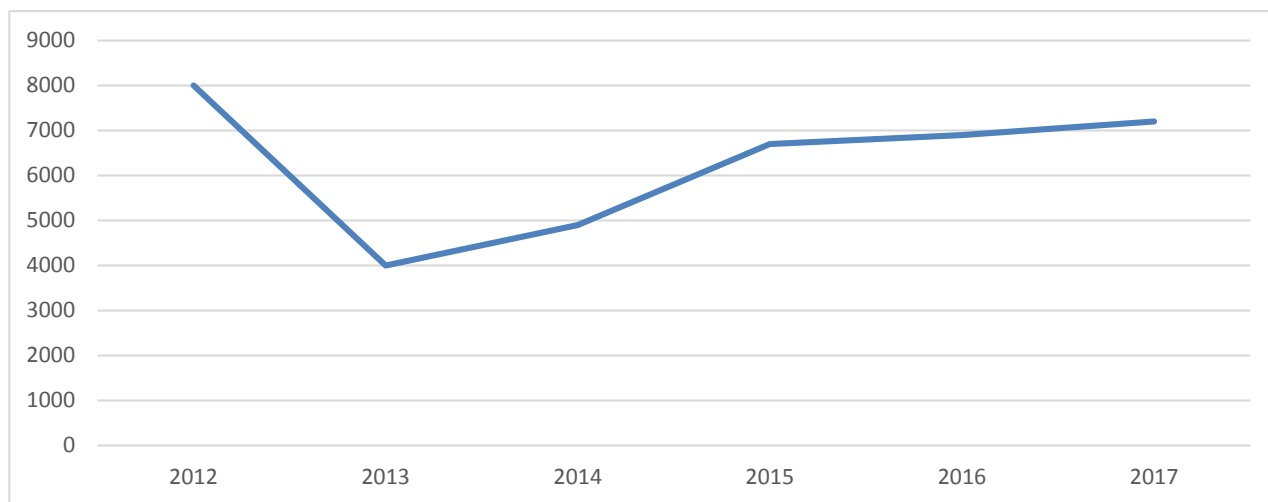


Рисунок 2 – Динаміка продажів джинсів у фірмових магазинах м.Харкова за 2012-2017 роки, шт

Висновки.

Вимоги до джинсового ринку стають все більш «агресивними», конкуренція між основними «джинсовими» брендами збільшується.

За результатами маркетингового дослідження було виявлено позиції, частки ринку основних торгових марок джинсів, що представлені на ринку України, їх асортимент та ціни. Зокрема, в ході дослідження виявилось, що з 2015 року йде поступове зростання продажів джинсів у фірмових магазинах м.Харкова, тобто можемо говорити про масштаби та потенціал ринку. Ціна є визначальним чинником для покупця при купівлі одягу. Також варто відмітити зростання ролі Інтернет - маркетингу для реалізації джинсового одягу.

Список літератури

1. <https://lyonl.com/ru/fashion/2017/2/4/dzhinsy-luchshie-ukrainskie-brendy/>

2. <http://okpacome.ru/river-island.html>
3. Щоденний Інтернет - журнал <https://vyboroved.ru/o-zhurnale.html>
4. Яременко С.С. Дослідження вподобань споживачів з метою пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / С.С. Яременко, А.О. Кірова, О.О. Мочалова // Ефективна економіка. – 2014. - №5. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

References (transliterated)

1. <https://lyonl.com/ru/fashion/2017/2/4/dzhinsy-luchshie-ukrainskie-brendy/>
2. <http://okpacome.ru/river-island.html>
3. Shhodennyj Internet - zhurnal <https://vyboroved.ru/o-zhurnale.html>
4. Iaremenko S.S. Doslidzhennia vpodoban spozhyvachiv z metoiu poshuku napriamiv pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / S.S. Yaremenko, A.O. Kirova, O.O. Mochalova // Efektyvna ekonomika. – 2014. - №5. – Rezhym dostupu do zhurnalu: <http://www.economy.nayka.com.ua>

Надійшла (received) 08.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Чернобровкіна Світлана Віталіївна (Чернобровкіна Светлана Витальевна Chernobrovkina Svetlana Vitalievna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри економіки і маркетингу, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6309-6466>; e-mail: svetik.v.cher@gmail.com

Синельникова Діана Максимівна (Синельникова Диана Максимовна, Synelnykova Diana) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студентка кафедри економіки та маркетингу, м. Харків, Україна; e-mail: dianoshka.sin@gmail.com

УДК 657.1.012.1

Т.В.КОВАЛЬОВА**СИТЕМНО - КОМПОНЕНТНИЙ АНАЛІЗ ПРИ ОБЛІКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ**

Актуальність цього дослідження полягає у тому, що вченими приділяється недостатньо уваги щодо залучення наукових методів дослідження при вивченні певних об'єктів обліку. У статті обґрунтована можливість використання системно-компонентного аналізу при дослідженні обліку електронних грошей. Цей науковий метод ураховує всі складові (компоненти), які прямо або опосередковано впливають на ефективність облікового процесу електронних грошей. У роботі виділено та досліджено три компонента: «людина», «техніка», «середовище», «процеси».

Ключові слова: електронні гроші, системно-компонентний аналіз, облік, компоненти, рахунок, система.

Т.В.КОВАЛЕВА**СИСТЕМНО- КОМПОНЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ПРИ УЧЕТЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ**

Актуальность этого исследования состоит в том, что учеными уделяется недостаточно внимания относительно привлечения научно-исследовательских приемов при изучении определенных объектов учета. В статье обоснована возможность использования системно-компонентного анализа при исследовании учета электронных денег. Этот научный метод учитывает все составляющие (компоненты), которые прямо или опосредованно влияют на эффективность учетного процесса электронных денег. В работе выделено и исследовано три компонента: «человек», «техника», «среда», «процессы».

Ключевые слова: электронные деньги, системно-компонентный анализ, учет, компоненты, счет, система.

T.V. KOVALOVA**SYSTEM – COMPONENTIAL ANALYSIS DURING ACCOUNTING OF ELECTRONIC MONEY**

Actual continuity of this study is that scientists gives insufficient attention to attract scientific research methods in the study of certain objects of accounting. In the article is substantiated the possibility of using system – componential analysis during research of accounting of electronic money. This scientific method takes into account all parts (components) which directly or indirectly affect on efficiency of accounting process of electronic money. In the article was distinguished and researched three components: "man", "technique", "environment", "processes". The proposed correspondence system for accounting for electronic money, is indicated on the peculiarities of conducting analytical accounting. It is proved that system-component analysis helps to increase the efficiency of electronic money use in Ukraine.

Keywords: electronic money, system – componential analysis, accounting, components, account, system.

Постановка проблеми. Поява електронних грошей – об'єктивний процес, зумовлений новими потребами щодо ефективності та надійності платежів. Банківські технології базуються на ідентифікації клієнта, як правило оброблюють операції з невеликими сумами. Однак, сьогодні вимагає необхідності відмовитися від зберігання та передавання конфіденційних відомостей, зберігши при цьому ефективність та конфіденційність платіжних трансакцій. Безпека без ідентифікації може бути легко реалізована за допомогою електронного платіжного засобу на пред'явника, що випускається в обіг без відкриття банківського рахунку. Це стає можливим за сприяння електронних грошей. Поширення цього продукту на ринку інноваційних технологій зумовив появу і нового об'єкту обліку – електронних грошей. Електронні гроші в Україні широко використовуються, про що свідчать дані на офіційних сторінках НБУ, так, у 2016 році, кількість випущених банками електронних грошей становила 40,5 млн.грн., а обсяг операцій з електронними грошима - майже 3 млрд.грн. [1]. Крім того, залучення електронних грошей при розрахунках за інших рівних умов стимулює споживання домогосподарств, оскільки вони є більш зручним і збільшують їх обсяги.

Незважаючи на такий попит, система обліку електронних грошей досі невідпрацьована і потребує подальшого удосконалення. Для цього, на наш

погляд, слід залучати науковий метод пізнання, що являє собою послідовність дій з установлення структурних зв'язків між елементами (компонентами) досліджуваної системи.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій свідчить про широке висвітлення цього проблем обліку електронних грошей як українськими так і зарубіжними вченими та практиками. О.В. Мельниченко наголошує, що: «сьогодні підприємства, банки та держава, ми вважаємо, не готові (принаймні в Україні) до повноцінного та масштабного впровадження й використання цього платіжного засобу, а також контролю за його використанням та захисту користувачів. Насамперед така неготовність пояснюється недостатністю теоретичних розробок з обліку та організації функціонування систем електронних грошей та методологічного забезпечення їх обігу, а в подальшому й аналізу і аудиту» [2]. Значно збагатили теорію про електронні гроші Є. Платонов та В. Кузнецов В. Кравчук, Д. Науменко, А. Глибовець, П.Сенищ, В.Кравець та ін.. [3,4]. Інформація щодо розгляду питань відображення в обліку електронних грошей знайшла своє відображення в працях Шпирко О.М., М.В. Корягін, Радченко М.А, Гончарук М.О., Рабей Н. Р., Іванечко Ю. М. та ін. Усі ці вчені одноголосно підкреслюють реально діючий феномен цього виду грошей і вказують на їх малодосліджений потенціал, особливо з облікової

© Т.В. Ковальова, 2018

точки зору. Усе вище наведене ще раз підкреслює актуальність обраної теми. Незважаючи на значну кількість публікацій про електронні гроші, автори не розглядають електронні гроші в контексті системного підходу як цілісної множини елементів у сукупності відношень і зв'язків між ними.

Метою статті є спроба застосування системно-компонентного аналізу при розгляді питань, пов'язаних з обліком електронних грошей.

Викладення основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності функціонування електронних грошей є надзвичайно важким завданням, вирішити яке в цей час неможливо без застосування сучасних наукових підходів і методів. Системний аналіз, як спосіб наукового мислення, базується на наступних устоях: розуміння системи, тобто того, що являє собою та чи інша система наукові уявлення про характер і механізм функціонування системи; облік різноманітних систем і виділення окремих їх видів; наукові знання про еволюцію систем та ін.

При вивченні таких складних систем, як електронні гроші доводиться мати справу з усією складністю й розмаїтістю навколишнього нас світу. Тому необхідно підійти до розгляду електронних грошей так, щоб урахувати всі ту безліч компонентів, які її становлять, розмаїтість взаємозв'язків і взаємозалежностей, які існують як усередині її, так і в її відносинах з іншими системами. Корінні методологічні вимоги, які повинні враховуватися при розгляді таких складних систем - це конкретно-історичне дослідження явищ у їхньому зв'язку, у розвитку. При цьому кожне явище повинне розглядатися лише:

- а) історично;
- б) лише у зв'язку з іншими;
- в) лише у зв'язку з конкретним досвідом історії.

Системний підхід дозволяє направити дослідження не тільки на вивчення окремих об'єктів великої системи, але й на вивчення властивостей всієї системи, а також тих властивостей, які з'являються в результаті взаємодії всіх її об'єктів. Взаємозв'язки й взаємодії між окремими елементами системи приводять до появи особливих властивостей, а значить функції цих елементів необхідно визначати виходячи з потреб системи в цілому.

Виокремлена система - це сукупність об'єктів, взаємодія яких викликає появу нових якостей, не властивих окремо взятим, утворюючи систему компонентам [5]. У обліку, на наш погляд, ідентифікація компонента грає більшу роль, ніж в інших науках.

У розглянутій системі «електронні гроші» ми пропонуємо виділити підсистеми (компоненти) «людина», «техніка», «середовище», «процеси». Розглянемо їх більш детально.

Компонент «людина»: безумовно, що головним тут є конкретна людина, або група людей, у нашому випадку чиновників, від яких залежить удосконалення нормативно-правової бази з обліку електронних грошей. Правове регулювання, яке не

встигає за стрімким розвитком відносин у цій сфері, низка суттєвих невідповідностей у нормативно-правових актах, що регулюють порядок використання електронних грошей як між собою, так і щодо порядку їх обліку – це все гальмує їх розвиток у нашій країні. Відсутність затверджених методичних рекомендацій щодо первинного, синтетичного та аналітичного обліку електронних грошей не сприяє залученню цієї форми розрахунків на підприємствах. Для покращення ситуації з цього приводу необхідно вдосконалити існуючу нормативно-правову базу та розробити нові рекомендації з обліку електронних грошей, використавши при цьому досвід інших країн.

Компонент «техніка» відіграє велику роль у системі «електронні гроші», оскільки електронні гроші - це інформація на спеціальному електронному пристрої, для їх руху використовують електронні мережі. Для того, щоб даний компонент запрацював необхідно забезпечити:

- надійність і конфіденційність проходження угод;
- вирішити технічні проблеми комп'ютерів, оскільки не завжди можна скористатися електронними грошима;
- вирішити проблеми з електропостачання - у разі перебоїв в поставках електроенергії; подбати технічне оснащення магазинів; подбати про безпеку рахунку (проблема хакерів і електронного шахрайства);
- піклуватись про захист рахунку в разі втрати платіжної картки і нарешті забезпечити, щоб платіжні системи приймали всі види електронних грошей (проблема універсальності).

Розглядаючи компонент «середовище» слід мати на увазі, що у нашій системі «електронні гроші» середовище є соціальним. Загалом середовище ще може бути природним або штучним. Головним у цьому компоненті є свідомість бухгалтера щодо своєї особливої суспільної значимості (в межах підприємства), розуміння того, що ніхто інший не забезпечить правильне відображення інформації в обліку щодо електронних грошей, відображення її у звітності, не створить умови, що забезпечують ефективну роботу всієї бухгалтерської служби.

Компонент «процес» передбачає, на нашу думку, відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку. Бухгалтер повинен чітко розуміти сутність електронних грошей, в повному обсязі володіти нормативною базою за цим об'єктом і відповідно відобразити її на бухгалтерських рахунках. У відповідності до Плану рахунків та Інструкції про його застосування [6] 335 рахунок «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» використовують комерційні агенти та користувачі, однак, відображаються операції з електронними грошима, які здійснюються, досі у практикуючих бухгалтерів виникає безліч питань стосовно цього об'єкту обліку, оскільки немає достатнього правового підґрунтя для повноцінного їх існування. Крім Інструкції № 291, наявні

законодавчі акти не містять рекомендацій щодо обліку електронних грошей. Провівши аналіз існуючих актів щодо обліку електронних грошей, ми дійшли до висновку, що регламентація електронних грошей в нормативних актах на першому рівні (закони України) відбулась у 2001 році (Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [7]), тоді як зміни до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій відбулися у 2013 р. Відповідно на довгих тринадцять років наша країна гальмувала розвиток електронних грошей, оскільки, бухгалтерський облік не мав можливості відображати їх у складі своїх об'єктів. Тож необхідно подовжувати роботу над створення методичних рекомендацій щодо обліку електронних грошей.

Введення в дію рахунку 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті» позбавило необхідності використовувати рахунки 313, 377, позабалансові рахунки і навіть ввести новий рахунок 317, як було зазначено у деякі з цих авторів. Відсутність методичних рекомендацій, щодо обліку операцій за участю електронних грошей на підприємстві слід відобразити в наказі про облікову політику, де зазначити основні аспекти цього обліку. Зокрема, аналітичний облік можна вести за емітентом (обраною банківською установою) або за агентом (платіжною системою). Радченко М.А. передбачає можливість ведення на підприємстві аналітичного обліку за такими напрямками: за обраною платіжною системою (наприклад, WebMoney Transfer – система миттєвих Інтернет-розрахунків), за умовною валютою електронного

гаманця (наприклад, відповідно до системи WebMoney Transfer: U- кошелёк – WMU (гривня), R- кошелёк – WMR (російський рубль), Z-кошелёк – WMZ (долар США), E-кошелёк – WME (євро), B-кошелёк – WMB (білоруський рубль), G-кошелёк – WMG (золото) [8].

В. В. Євдокимов, О. О. Нестеренко для обліку емісії та використання електронних грошей передбачили відображати електронні гроші як право відступу із застосуванням таких бухгалтерських рахунків, субрахунків і аналітичних рахунків: 949 – для відображення собівартості уступки вимоги; 18 – для відображення частки коштів депозитного рахунку, що належить підприємству та допоміжного рахунку; 025 – для відображення частки коштів депозитного рахунку, що належить третім особам; 361 – для відображення відступлення прав вимоги фізичним особам; 363 – для відображення відступлення прав вимоги юридичним особам; 364 – для відображення розрахунків із покупцями по інших операціях; 3711 – для відображення авансів, наданих іншим підприємствам; 3771 – для відображення розрахунків за операціями відступлення прав вимоги (викуп прав вимоги за номінальною вартістю); 6851 – для відображення помилкових операцій; 6852 – для відображення операцій, наданих іншими підприємствами [9]. Ми вважаємо, що у зв'язку з відсутністю затвердженої методики обліку електронних грошей слід для обліку крім рахунку 335 залучати рахунки: 371, 372, 685.

За основу при відображенні операцій з обліку електронних грошей ми пропонуємо взяти дослідження наведені нижче в таблиці.

Таблиця 1– Облік операцій з електронними грошима [10]

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	дебет	кредит
1. Створення електронного гаманця		
Перераховані кошти для створення (поповнення) електронного гаманця	335	311
Нарахована сума винагороди за створення електронного гаманця	92	685
2. Розрахунки електронними грошима з покупцями		
Відвантажена продукція покупцю	361	701
Відображено ПДВ	701	641
Відображена собівартість реалізованої продукції	901	26
Отримано від покупця електронні гроші	335	361
У разі отримання авансу від покупця	335	681
Зараховано заборгованість	681	361
Оплата комісії за використання електронних грошей	92	685
3. Погашення заборгованості перед постачальниками		
Перераховано аванс постачальникам електронними грошима	371	335
Отримано запаси	20, 22	631
Відображено ПДВ	641	631
Зараховано заборгованість або	631	371
У разі відсутності авансу погашено заборгованість перед постачальником	631	335
Оплата товарів за допомогою електронного гаманця або електронного чека з платіжної картки здійснюється підзвітною особою	372	335
Оплата комісії за використання електронних грошей	92	335
4. Конвертація електронних грошей		
Погашення електронних грошей шляхом перерахування залишку на поточний рахунок	311	335
Нарахована комісія банку за конвертацію	92	685

Висновки. Таким чином, для удосконалення обліку електронних грошей слід використати системний аналіз, який враховує всі складові (компоненти), які прямо або опосередковано впливають на ефективність облікового процесу цього об'єкту.

Список літератури

1. В Україні зростає популярність електронних грошей: [Інтернет-портал FinPost] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/2548>.
2. Мельниченко О.В. Особливості проведення аналізу та аудиту електронних грошей у банках / О.В. Мельниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/ptmbo_2014_2_11.pdf
3. Платонов Е. И. Современная интерпретация понятия „электронные деньги”: модель денежных обязательств / Е. И. Платонов, В. А. Кузнецов // Деньги и кредит. – 2002. – №9. – С. 30-35.
4. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10 / [Сениш П. М., Кравець В. М., Міщенко В. І., Махаєва О. О., Крилова В. В., Гришук Н. В.] – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 145 с.
5. Энциклопедия по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-ru.info/info/56723/>
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджена Наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 N 291 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
7. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
8. Радченко М. А. Особливості відображення електронних грошей в обліку / М. А. Радченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnyk-kon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/45/2/45_2_121-.pdf.
9. Свдокимов В. В. Особливості відображення розрахунків електронними грошима в обліку емітента / В. В. Свдокимов, О.

- О. Нестеренко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/33-1-PB.pdf>
10. Ковальова Т.В. Про облік електронних грошей// Бухгалтерський облік і аудит. - 2017.- № 4. – С. 20-30.

References (transliterated)

1. V Ukraini zrostaie populiarnist elektronnykh hroshei:[Internet-portal FinPost] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://finpost.com.ua/news/2548>.
2. Melnychenko O.V. Osoblyvosti provedennia analizu ta audytu elektronnykh hroshei u bankakh / O.V. Melnychenko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: file:///C:/Users/User/Downloads/ptmbo_2014_2_11.pdf.
3. Platonov Ye. I. Sovremennaya interpretatsiya ponyatiya „elektronnyye den'gi”: model' denezhnykh obyazatel'stv / Ye. I. Platonov, V. A. Kuznetsov // Den'gi i kredit. – 2002. – №9. – S. 30-35.
4. Svitovyy dosvid i perspektivy rozvytku elektronnykh hroshey v Ukraini: Naukovo-analitychni materialy. Vyp. 10 / [Senyshch P. M., Kravets' V. M., Mishchenko V. I., Makhayeva O. O., Krylova V. V., Hryshchuk N. V.] – K.: Natsional'nyy bank Ukrainy. Tsentr naukovykh doslidzhen', 2008. – 145 s.
5. Jenciklopedija po ekonomike [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://economy-ru.info/info/56723/>.
6. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhgalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii. Zatverdzhena Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 30.11.99 no 291 (zi zminamy i dopovnenniamy) [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
7. Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 05.04.2001r. no 2346. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
8. Radchenko M.A. Osoblyvosti vidobrazhennia elektronnykh hroshei v obliku / M.A. Radchenko. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.visnyk-kon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/45/2/45_2_121-.pdf.
9. Yevdokymov V. V. Osoblyvosti vidobrazhennia rozrakhunkiv elektronnymy hroshyma v obliku emitenta / V. V. Yevdokymov, O. O. Nesterenko. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <file:///C:/Users/User/Downloads/33-1 PB.pdf>
10. Kovalova T.V. Pro oblik elektronnykh hroshei// Bukhgalterskyi oblik i audyt. - 2017.- no 4. – PP. 20-30.

Надійшла (received) 08.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Ковальова Тетяна Володимирівна (Ковалева Татьяна Владимировна, Kovalova Tetiana Volodimirovna) – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, доцент кафедри управління та адміністрування; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1250-2019>; e-mail: kovaleva64@ukr.net

УДК 336.02

І.О. ХОРОШИЛОВА**КРАУДФАНДИНГ ЯК ШЛЯХ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ**

У нестабільних умовах сьогодення, що характеризуються зменшенням чисельності інвесторів і значним відтоком інвестицій із країни з огляду на соціально-економічну кризу, підприємства та підприємці вимушені шукати нові джерела отримання фінансових ресурсів, серед яких в останні роки чільне місце належить краудфандингу як новітньому методу фінансування. Але даний спосіб отримання капіталу не регламентується законом і досі не зрозуміло як бути з податками, які зазвичай сплачують при використанні типового методу залучення грошей.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, податок, ПДВ, фінансування.

И.А. ХОРОШИЛОВА**КРАУДФАНДИНГ КАК СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ**

В сегодняшних нестабильных условиях, которые характеризуются уменьшением численности инвесторов и весомым оттоком инвестиций из страны с позиции социально-экономического кризиса, предприниматели вынуждены искать новые источники получения финансовых ресурсов, среди которых в последние годы ведущее место принадлежит краудфандингу как новейшему методу финансирования. Но данный способ получения капитала не регламентируется законом и непонятно как быть с налогами, которые как правило выплачиваются при использовании типового метода привлечения средств.

Ключевые слова: краудфандинг, финансовая выгода, краудфандинговая платформа, налог, НДС, финансирование.

I. KHOROSHILOVA**KRAUDFANDING AS A WAY TO RAISE FUNDS**

In unstable conditions today, characterized by a decrease in the number of investors and significant outflow of investment from the country due to the socio-economic crisis, businesses and entrepreneurs are forced to look for new sources of obtaining financial resources, among them in recent years, prominent place belongs to crowdfunding as the newest method of financing. But this method of obtaining capital is not regulated by law and still do not understand how to be about taxes, which typically pay when using the typical method of attracting money. The outstanding components of the overall problem, the simultaneous implementation of the crowdfunding as a novel method of financing the activity of local entities and the everyday life of citizens is a time-consuming process that requires the implementation of a comprehensive approach.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, tax, VAT, the financing.

Постановка проблеми. Одним з «підводних каменів» краудфандинга є оподаткування ресурсів, отриманих за допомогою такої форми інвестування. Тому деякі люди побоюються звертатися до такої форми залучення коштів.

Невирішені складові загальної проблеми. Повсякчасне впровадження краудфандингу як новітнього методу фінансування в діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання та повсякденне життя громадян є складним тривалим процесом, який потребує реалізації комплексного підходу.

Мета роботи. Проаналізувати і запропонувати заходи щодо вирішення поставленої проблеми краудфандинга на території України.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг (народне фінансування, від англ. crowdfunding, crowd «натоп», funding – «фінансування») - це колективне співробітництво людей (спонсорів, бекерів, донорів), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом (роблять внески чи пожертвування) з використанням Інтернету з метою підтримки проектів інших людей та організацій (фандрайзерів, краудфандерів, реципієнтів) [1, 2, 3].

Традиційно краудфандинг класифікується за метою та за видом винагороди для спонсорів (рис. 1).



Рисунок 1 - Види краудфандингу (побудовано автором за даними [2])

© І.О. Хорошилова, 2018

Розглянемо, представлені на рис. 1, види краудфандингу більш детально:

1. Безоплатні внески (donation-based crowdfunding) - даний тип фінансування носить характер добродійності. Вкладники направляють свої пожертви на здійснення ідеї, нічого не отримуючи взамін. У цьому випадку все просто: немає винагороди - немає наслідків з ПДВ.

Товари та послуги в якості винагороди (reward-based crowdfunding) - підхід, який широко використовується для заохочення вкладників і стимулювання інвестицій. Існує безліч варіантів таких винагород: від магнітів на холодильник та інших сувенірів до продукції компанії, причому ринкова вартість такої продукції, як правило, відповідає сумі вкладу. Більш того, далеко не у всіх випадках, товар або послуга чітко визначені в момент здійснення фінансування. Подібне різноманіття призводить до різних трактувань таких поставок для цілей ПДВ в ЄС. Нижче ми більш детально розглянемо даний тип краудфандинга і пов'язані з ним наслідки з ПДВ.

2. Винагорода за рахунок майбутнього прибутку (crowd-investing) - для такого типу фінансування характерно грошову винагороду після реалізації проекту, як правило, за рахунок частки в майбутньому проекті. Часто такий краудфандинг прирівнюється до участі в капіталі компанії або до отримання цінних паперів, наприклад, акцій чи облігацій.

3. Залучення коштів на поворотній основі (crowd-lending) - ця модель являє собою вже не інвестування, а, скоріше, різновид кредитування. Вкладник, по суті, надає компанії процентний або безвідсоткову позику на реалізацію проекту. Такі операції також не призведуть до наслідків з ПДВ.

Тільки в деяких з вищевказаних випадків можуть виникнути зобов'язання по ПДВ. Розглянемо ці випадки більш докладно.

Товари та послуги в якості винагороди (reward-based crowdfunding)

У цій ситуації висока ймовірність виникнення зобов'язань по ПДВ. Як уже згадувалося, винагорода може мати різні форми: від нематеріального заохочувального подарунку до майбутньої продукції компанії. В останньому випадку внесок інвестора, швидше за все, буде вважатися передоплатою за товар або послугу. Тоді у компанії виникнуть зобов'язання з ПДВ за першою подією, тобто в момент отримання коштів від краудфандингової платформи.

Для оцінки можливих податкових наслідків необхідно визначити, по-перше, наскільки порівнянна ринкова вартість винагороди з торбою інвестиції, по-друге, куди поставляються товари або послуги.

Як правило, нематеріальні подарунки, які отримують вкладники, не є об'єктом для обкладення ПДВ, а такі інвестиції прирівнюються до безоплатним. «Нематеріальні» подарунків визначається кожною із країн ЄС на свій розсуд.

Місце поставки також грає важливу роль. Наприклад, якщо компанія-резидент ЄС поставляє товар на експорт за межі ЄС, то ставка ПДВ становитиме 0%. При цьому потрібно довести, що товар дійсно покинув територію ЄС. Тому це питання слід окремо обговорити з логістичною компанією, яка буде займатися доставкою продукції. Для цифрових послуг (наприклад, скачування електронної книги або програми) в країнах ЄС існує окремий механізм оподаткування ПДВ. Ставка ПДВ буде залежати від того, чи здійснює компанія поставки послуг в межах однієї країни, в інші країни ЄС або за його межі, а також, в яких обсягах. З 2015 року ПДВ по цифрових послуг в ЄС виплачується за місцем знаходження користувача. Подібне правило вже прийняли або мають намір прийняти в ряді країн, включаючи Австралію, Нову Зеландію, Японію і Росію.

Винагорода за рахунок майбутнього прибутку (crowd-investing).

У більшості випадків, якщо винагородою за пожертвування є участь в прибутку компанії, такі виплати прирівнюються до дивідендів і під ПДВ не підпадають. Аналогічні справи з гарантованими інвестиціями у вигляді облігацій.

Зовсім інша ситуація виникає, якщо вкладник отримує право володіння якоюсь інтелектуальною власністю, за використання якої компанія виплачує інвестору роялті. В ЄС виплата роялті прирівнюється до послуг і є об'єктом обкладення ПДВ.

Виходячи з вищесказаного, можливі податкові наслідки фінансування доцільно передбачити вже на етапі формування фінансової мети проекту і при необхідності закласти в розрахунок суму майбутнього ПДВ.

Рекомендації Комітету Єврокомісії з питань ПДВ не вносять ніяких кардинальних змін, а лише пояснюють підхід до застосування європейського законодавства з ПДВ до популярної моделі фінансування. Хоча ряд питань, що стосуються ПДВ при краудфандингом, ще залишаються відкритими, щодо більшості стандартних випадків тепер можна зробити чіткий висновок про можливі податкові наслідки.

Тому саме необхідність дотримання комплексності в забезпеченні розвитку краудфандингу в Україні актуалізує розробку системи відповідних заходів в їх структурізації за часовим проміжком (довгострокові стратегічні заходи, середньострокові тактичні заходи та короткострокові оперативні заходи) і спрямованістю (правові заходи, адміністративні заходи, економічні заходи, соціально-психологічні заходи).

Організаційні заходи з забезпечення розвитку краудфандингу в Україні як новітнього метода фінансування представлені наступним чином в таблиці 1:

Як бачимо з даних таблиці 1, забезпечення розвитку краудфандингу в Україні неможливе без:

- формування відповідного нормативно-правового підґрунтя, що буде регламентувати порядок і умови збору коштів через мережу Інтернет,

- створення ефективної системи органів державної влади з ліцензування та контролю за краудфандинговою діяльністю,

- розроблення та впровадження економічних стимулів за застосування краудфандингових інструментів при залученні коштів для фінансування бізнес-проектів, політичних проектів, креативних проектів і соціальних проектів (зокрема, розроблення та впровадження державної цільової програми

розвитку краудфандингу як новітнього методу фінансування проектів, зменшення комісії краудфандингових сервісів, впровадження практики державного дотування соціальних і креативних краудфандингових проектів),

- підвищення рівня довіри населення до краудфандингу через формування позитивного іміджу краудфандерів і надання їм всебічної підтримки органами державної влади.

Таблиця 1- Організаційні заходи з забезпечення розвитку краудфандингу в Україні

Заходи	Правові	Адміністративні	Економічні	Соціально-психологічні
Стратегічні	створення нормативно-правової бази регламентації краудфандингу	формування системи адміністративного регулювання краудфандингової діяльності	розроблення системи економічних стимулів за застосування краудфандингу	підвищення довіри населення до краудфандингу
Тактичні	прийняття Закону України «Про краудфандинг» внесення доповнень до кодифікованих законів України, зокрема, Господарського кодексу, Податкового кодексу та Кримінального кодексу	розроблення системи ліцензування краудфандингової діяльності призначення органів контролю за здійсненням краудфандингу	розроблення та впровадження державної цільової програми розвитку краудфандингу як новітнього методу фінансування бізнес-проектів, політичних проектів, креативних проектів і соціальних проектів	проведення роз'яснювальної роботи (в тому числі через ЗМІ) серед населення щодо надійності краудфандингу надання державних гарантій щодо добросовісності краудфандерів
Оперативні	формування робочих груп і встановлення строків щодо внесення пропозицій зі зміни чинного вітчизняного законодавства вивчення міжнародного та зарубіжного законодавства з краудфандингу	вивчення закордонного досвіду регулювання краудфандингу комп'ютеризація та інформатизація контролюючих органів підвищення кваліфікації персоналу контролюючих органів	зменшення розміру комісій краудфандингових сервісів через сприяння розвитку конкурентного середовища краудфандингових платформ впровадження практики державного дотування соціальних і креативних краудфандингових проектів	створення консорціуму сприяння розвитку краудфандингу впровадження практики розміщення на краудфандингових сервісах публічних оферт органів соціального забезпечення при здійсненні соціальних проектів

Висновки: Таким чином, можна підсумувати, що все більше людей у світі усвідомлюють, що для їхніх бізнес ідей не обов'язково оббивати пороги державних установ та брати кредити на їх реалізацію, або бігати у пошуках спонсорів, достатньо просто переконати зацікавлену аудиторію у важливості свого проекту і зібрати на нього кошти. Економічна криза пришвидшила поширення нових способів отримання грошей на розвиток проектів або ідей. Серед них – різні форми краудфандинга, сьогодні цей інструмент стає все більш зрозумілим для споживачів, і викликає все більшу зацікавленість. Краудфандинг у всіх своїх проявах – це бізнес на основі інноваційних механізмів і технологій, що задовольняє масу потреб суспільства, а тому подальше застосування цього процесу значною

мірою позитивно вплине на економіку держави в цілому.

В нашій свідомості поступово відкладається те, що таке поняття як краудфандинг є дуже актуальним і має великі перспективи у світі, тазокрема і в Україні. Це є найбільш доречним в умовах дефіциту фінансових ресурсів, та світової економічної кризи. Незважаючи на наявність ризику банкрутства ініціаторів проектів, краудфандинг є перспективним для залучення коштів підприємствами малого та середнього бізнесу. Водночас даний проект за умов активізації процесів децентралізації у фінансовій системі нашої країни може стати дуже перспективним для місцевих органів влади при фінансуванні проектів, в яких найбільше зацікавлена громадськість. Доречи слід звернути увагу, що на тлі відсутності державного регулювання краудфандингу

в Україні було б доцільно прийняти наприклад спеціальний закон «Про краудфандинг», або передбачити якусь відповідну статтю у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», що дасть змогу ефективному розвитку підприємництва в країні на законних підставах. Оскільки краудфандинг у найближчому майбутньому може зайняти провідне місце на ринку фінансових ресурсів. На сьогодні все більше стартапів, пов'язаних з інформаційними технологіями, залучають фінансування для свого розвитку саме через краудфандинг. Але необхідно ще більше залучати активні наукові розробки маркетингу краудфандингу, та щодо застосування у проектах, які стосуються соціально-економічного розвитку суспільства.

Ми маємо на меті в подальшому досліджувати обґрунтувати питання пов'язані з краудфандингом, та розробляти рекомендації щодо посилення розвитку краудфандингових платформ в Україні з точки зору економічної ефективності та впливу на розвиток стартапів різних секторів економіки.

Список літератури

1. Gierczak M. M. Crowdfunding: Outlining the New Era of Fundraising / M. M. Gierczak, U. Bretschneider, Ph. Haas, I. Blohm, J. M. Leimeister [Online], available at: https://www.alexandria.unisg.ch/239336/1/JML_516.pdf (Accessed 14 October 2017)
2. Краудфандинг / Матеріали вільної енциклопедії Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>.
3. Іващенко А. І. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу / А. І. Іващенко, Є. А. Поліщук, О. М. Діба // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 34–39.
4. Краудфандинг - отличный способ получить финансовую помощь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zarobotaydengi.com/kraudfanding>.
5. Гордиенко Е.А. Краудфандинг как инновационный путь привлечения средств для финансирования бизнеса / Е.А. Гордиенко, А.Ю. Кобзарева // Сучасні напрями розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: Збірник Матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених, аспірантів та студентів, присвяченої 85 річниці заснування ХНАДУ (05 листопада 2015 року). – Харків : ХНАДУ, 2015. – С. 19-21.
6. Поліщук В.Г. Зарубіжний досвід фінансування проектів за схемою краудфандинг / В.Г. Поліщук, В.І. Прокоп // Молодий вчений. - 2014. - № 12. - С. 63-65.
7. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016.– С. 5–23.

8. Василенко А.В. Інноваційні методи фінансування інвестиційних проектів [Електронний ресурс] / А. В. Василенко. – Режим доступу: <https://goo.gl/ERVqHu> (Accessed 14 October 2017).
9. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? / Журнал «Народний депутат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/KRAUDINVESTING-ABO-KRAUDFANDING-ChI-E-PERSPEKTI-VI-ROZVITKU-V-UKRAINI>.
10. Краудфандинг в Украине: с миру по доллару / Инвестиционный портал Inventure [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.

References (transliterated)

1. Gierczak M. M. Crowdfunding: Outlining the New Era of Fundraising / M. M. Gierczak, U. Bretschneider, Ph. Haas, I. Blohm, J. M. Leimeister [Online], available at: https://www.alexandria.unisg.ch/239336/1/JML_516.pdf (Accessed 14 October 2017)
2. *Kraudfanding* / Materiali vil'noї enciklopedii Vikipediya [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Kraudfanding>.
3. Ivashchenko A. I. *Perspektivi rozvitu kraudfandingu v Ukraini yak instrumentu zaluchennya koshtiv dlya pidpriemstv malogo ta seredn'ogo biznesu* / A. I. Ivashchenko, E. A. Polishchuk, O. M. Diba // *Investicii: praktika ta dosvid*. – 2016. – № 21. – PP. 34–39.
4. *Kraudfanding - otlichnij sposob poluchit' finansovuyu pomoshch'* [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zarobotaydengi.com/kraudfanding>.
5. Gordienko E.A. *Kraudfanding kak innovacionnyj put' prilicheniya sredstv dlya finansirovaniya biznesa* / E.A. Gordienko, A.YU. Kobzareva // *Suchasni napryamki rozvitu ekonomiki i menedzhmentu na pidpriemstvah Ukraini: Zbirnik Materialiv Vseukraїns'koї naukovopraktichnoї konferencii molodih uchenih, aspirantiv ta studentiv, prisyachenoi 85 richnici zasnovannya HNADU (05 listopada 2015 roku)*. – Kharkiv: HNADU, 2015. – PP. 19-21.
6. Polishchuk V.G. *Zarubizhnij dosvid finansuvannya proektiv za skhemoju kraudfanding* / V.G. Polishchuk, V.I. Prokop // *Molodij vchenij*. - 2014. - № 12. - S. 63-65.
7. Mazaraki A. *Dominanti institucijnoi modernizacii finansovoi sistemi Ukraini* / A. Mazaraki, S. Volosovich // *Visnik Kiїvs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universitetu*. – 2016.– S. 5–23.
8. Vasilenko A.V. *Innovacijni metodi finansuvannya investicijnih proektiv* [Elektronnij resurs] / A. V. Vasilenko. – Rezhim dostupu: <https://goo.gl/ERVqHu> (Accessed 14 October 2017).
9. *Kraudinvesting abo kraudfanding: chi e perspektivi rozvitu v Ukraini?* / ZHurnal «Narodnij deputat» [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/KRAUDINVESTING-ABO-KRAUDFANDING-ChI-E-PERSPEKTI-VI-ROZVITKU-V-UKRAINI>.
10. *Kraudfanding v Ukraine: s miru po dollaru* / Investicionnyj portal Inventure [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupa: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru.

Надійшла (received) 08.05.2018

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 338.3.01

*I.С. ХАУСТОВА***АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Дана робота присвячена дослідженню окремих аспектів управління оборотними активами і оборотним капіталом в умовах економічного спаду, досліджено проблему формування та використання оборотного капіталу. У роботі були запропоновані такі інструменти для вирішення зазначених проблем, як розрахунок оптимального показника замовлень, проведення моніторингу фінансового стану, розробка документів внутрішнього регламенту, а також проаналізовані результати залучення методичного інструментарію в управлінську роботу. Розглядається управління оборотними активами підприємства в загальному комплексі проблем підвищення ефективності їх використання.

Ключові слова: Ключові слова: оборотні активи, управління оборотним капіталом, фінансування оборотних активів, ефективність діяльності підприємства.

*I.E. ХАУСТОВА***АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Данная работа посвящена исследованию отдельных аспектов управления оборотными активами и оборотным капиталом в условиях экономического спада, исследована проблема формирования и использования оборотного капитала. В работе были предложены такие инструменты для решения указанных проблем, как расчет оптимального показателя заказов, проведение мониторинга финансового состояния, разработка документов внутреннего регламента, а также проанализированы результаты привлечения методического инструментария в управленческую работу. Рассматривается управление оборотными активами предприятия в общем комплексе проблем повышения эффективности их использования.

Ключевые слова: оборотные активы, управление оборотным капиталом, финансирование оборотных активов, эффективность деятельности предприятия

*I.E. HAUSTOVA***ACTUAL PROBLEMS OF MANAGING THE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE**

This work is devoted to the study of certain aspects of management of current assets and working capital in the conditions of economic recession, the problem of formation and use of working capital is investigated. In the work, such tools were proposed to solve the indicated problems, such as calculating the optimal order index, monitoring the financial situation, developing internal regulations, and analyzing the results of involving methodological tools in managerial work. The management of current assets of the enterprise in the overall complex of problems of increasing the efficiency of their use. The modern phase of the global financial crisis clearly indicates a sharp increase in the role and importance of the company's current assets as one of the most important financial components of its property. The state and level of efficiency of the use of current assets now becomes one of the main conditions for the financially successful activity of the enterprise.

Key words: current assets, working capital management, financing of current assets, efficiency of the enterprise.

Вступ. Під впливом світової фінансової кризи, нестабільності зовнішнього середовища, посилення конкуренції перед підприємствами стоїть проблема забезпечення життєздатності та створення умов для подальшого розвитку. Її рішення вимагає вдосконалення системи управління підприємством і, в першу чергу, по відношенню до оборотних активів. Вдале управління цими активами дозволяє підвищити ефективність операційної та фінансової діяльності у взаємозв'язку. Пріоритетним напрямком вирішення основних завдань управління оборотними активами є формування механізму оптимізації, яке дозволяє вибрати серед альтернативних кращих варіант їх обсягу і структури з точки зору цілей розвитку підприємств.

Постановка проблеми. Стан і рівень ефективності використання оборотних активів тепер стає одним з основних умов фінансово успішної діяльності підприємства. Іншими словами, загострення фінансової кризи тепер уже безпосередньо визначає інші умови вироблення політики управління оборотними активами і одночасно актуалізує проблематику визначення оптимального рівня інвестицій в оборотний капітал і, як наслідок, вказує напрямки вибору стратегії їх фінансування. Різкий підйом темпів інфляції, падіння рівня фінансово-платіжної дисципліни, скорочення до критично малих

обсягів оборотних коштів та інші негативні наслідки фінансової кризи змушують підприємства змінювати свою фінансову політику стосовно оборотних коштів, шукати нові джерела їх фінансування, на ходу вирішувати проблеми ефективності використання оборотних коштів.

Очевидно, що в сформованих фінансово нестабільних умовах визначення оборотних коштів, як авансованих коштів у створювані поточні запаси для підтримки безперервності виробничого і торгового процесів тепер уже не розкриває об'ємного економічного змісту даної категорії. У зв'язку з цим, безсумнівно, актуалізується і необхідність уточнення основних принципів організації управління і аналізу оборотних коштів, не тільки підтримання їх на економічно достатньому рівні, а й визначення оптимального рівня інвестицій в оборотний капітал. Як справедливо зазначено з приводу управління фінансовими ресурсами в цілому, «Ефективне управління фінансами організації можливо лише при плануванні всіх фінансових ресурсів, їх джерел відносин господарюючого суб'єкта. Фінансове планування тісно пов'язане з плануванням виробничо-господарської діяльності» [1, с. 33]. Виходячи з цього, додамо, що і ефективне управління оборотними коштами можливо лише на основі всебічного аналізу і

планування всіх фінансових ресурсів - потенційних і актуальних джерел фінансування формування і поповнення оборотних коштів.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання управління оборотних активів висвітлюють практично всі вчені, які займаються проблемами управління оборотними активами: М. Баканов, І. Балабанов, І. Бланк, В. Блонська, В. Бочаров, Н. Власова, І. Кірейцев, В. Ковальов, М. Коробов, М. Крейнина, Л. Лігоненко, К. Мельничук, А. Поддєрьогін, Р. Слав'юк і ін. Відмінність понять «оборотні активи», «оборотні кошти», «оборотний капітал» полягає в тому, що склад оборотних коштів і оборотних активів не збігається; оборотні (мобільні) активи споживаються і витрачаються в процесі виробництва, тобто переносять свою вартість на готову продукцію; а оборотні кошти як найбільш ліквідні ресурси «не витрачаються і не споживаються», вони авансовані у виробництво [6].

Важливим завданням системи управління оборотними активами підприємств є визначення оптимальної потреби в цих активах. Оптимальною є мінімальна величина оборотних активів, необхідної для забезпечення нормального і безперервного процесу реалізації та розрахунків. Загальновідомо, що критерієм ефективності управління оборотними активами є фактор часу. Чим довше оборотні активи знаходяться в одній і тій же формі, тим за інших рівних умов нижче ефективність їх використання, і навпаки. На жаль, в економічній літературі немає усталеного погляду на те, з яких саме джерел відбувається поповнення оборотних активів, проте більшість економістів [1, 3, 8, 9] вважають, що джерелами формування оборотних активів можуть бути як власні, так і позикові кошти. Причому підприємства повинні підтримувати оптимальне співвідношення власних і позикових оборотних коштів, так як від цього безпосередньо залежить їх фінансова стабільність і незалежність, можливість одержання нових кредитів і довгострокова прибутковість [3].

Мета та задачі дослідження. Мета статті - розкриття і обґрунтування сутності проблеми управління оборотними активами підприємства в умовах ринку. Завданнями дослідження були: розкриття функцій управління оборотними активами підприємства в загальному комплексі проблем підвищення ефективності їх використання; аналіз і оцінка динаміки їх змін в співвідношенні з короткостроковими зобов'язаннями.

Матеріали і методи досліджень. В процесі написання статті були використані монографії провідних вчених-економістів. Досягненню мети сприяли загальнонаукові методи: методи емпіричних досліджень (вимірювання, порівняння, спостереження), методи теоретичних досліджень (аналіз і синтез), а також ряд спеціальних економічних методів, в тому числі: діалектичний метод пізнання, абстрактно-логічний, історико-економічний і класифікаційно-аналітичні методи.

Результати досліджень. Першочерговими проблемами в управлінні оборотними активами є: управління запасами, дебіторська заборгованість, грошові кошти та визначення джерел фінансування.

Значних успіхів у зниженні загальної потреби в оборотних активах можна досягти, напрацювавши ефективну політику управління дебіторською заборгованістю. Невиправдана дебіторська заборгованість є іммобілізацією власного капіталу, а перевищення її певного рівня може призвести до втрати ліквідності і навіть зупинки виробництва. Така ситуація досить характерна для національної економіки з її хронічними неплатежами. Найбільш відомим інструментом інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок за швидку оплату продукції. Застосування механізму знижок за швидку оплату доцільне лише постійним клієнтам при строгому дотриманні ними платіжної дисципліни за строками та сумами [2]. Досить перспективним інструментом повернення дебіторської заборгованості є факторинг - продаж дебіторської заборгованості. Однією з найважливіших складових управління оборотними активами є вибір способу їх фінансування [8]. Найбільш поширеним, а часом і єдиним способом фінансування оборотних активів є кредиторська заборгованість. У більшості випадків сучасна ринкова логіка визначення необхідності в оборотних активах має наступний вигляд: спочатку визначається необхідність в валовому оборотному капіталі для підтримки ділової активності в планових обсягах, потім оцінюються можливості використання в обороті підприємства кредиторської заборгованості та інших залучених коштів. Необхідність у власному оборотному капіталі визначається за залишковим принципом. Вміле управління кредиторською заборгованістю, дозволяє значно скоротити потребу у власних коштах. При наявності на підприємстві розробленої ринкової стратегії поведінки залучення капіталу збільшує можливості фірми по розширенню діяльності, дозволяє використовувати ефект фінансового важеля, підвищити рентабельність власного капіталу. В іншому випадку банківські кредити замість забезпечення росту компанії, її фінансового оздоровлення можуть спровокувати кризову ситуацію [4]. В управлінні оборотним капіталом, як правило, використовують моделі оптимізації виробничих запасів і грошових коштів підприємств [7].

Уточнимо основні класифікаційні ознаки і угруповання оборотних коштів з метою, що застосовуються в їх організації та управлінні.

В практиці організації, управління і аналізу оборотні кошти групується за такими ознаками:

- 1) функціональна роль в процесі виробництва і товарного обігу - розподіл оборотних коштів на оборотні виробничі фонди і фонди обігу;
- 2) з позицій організації та управління - розподіл їх на нормовані і ненормовані оборотні кошти;
- 3) за джерелами поповнення і формування - власний і позиковий оборотний капітал;
- 4) за ступенем ліквідності - абсолютно ліквідні, швидко реалізовані і повільно реалізовані оборотні кошти;
- 5) по матеріально-речовинному змісту - це запаси (матеріалів, готової продукції, товарів), дебіторська заборгованість (або кошти в розрахунках), грошові кошти.

Як відомо, одним з основоположних принципів організації та управління оборотними коштами є їх нормування. На практиці здійснення даного принципу дозволяє виявити економічно обґрунтований як

сукупний обсяг оборотних коштів, так і власних і таким чином забезпечити фінансово необхідні умови для підтримки і розвитку виробничого

Таблиця 1 - Проблематика управління оборотними активами підприємства і методичний інструментарій її рішення

Проблеми управління	Методичний інструментарій вирішення зазначених проблем управління оборотними активами	Результати залучення методичного інструментарію в управлінську роботу
1	2	3
Накопичення товарно-матеріальних цінностей	Розрахунок показника оптимального розміру замовлення виробничих запасів	Рішення проблеми про доцільність накопичення виробничих запасів на складах або організації більш частих їх поставок
	Розробка планових показників: планова норма виробничих запасів, оптимальний розмір незавершеного виробництва, оптимальний запас готової продукції	Визначення економічно обґрунтованого розміру товарно-матеріальних цінностей, необхідних для забезпечення безперебійного процесу виробництва продукції
Недоотримання коштів по дебіторській заборгованості	Проведення моніторингу стану дебіторської заборгованості підприємства шляхом залучення до нього оперативної облікової інформації	Підвищення рівня достовірності інформації про стан роботи з дебіторами, що знижує ризик непогашення дебіторської заборгованості
	Розрахунок економічного ефекту від застосування факторингу для рефінансування дебіторської заборгованості	Зменшення ризику втрати платоспроможності і мінімізація податкових наслідків від впровадження факторингу в управління дебіторською заборгованістю
	Розрахунок планового показника допустимого залишку дебіторської заборгованості за продукцією, що реалізується з відстроченням платежу	Достовірна оцінка найбільш оптимальних термінів надання відстрочки платежу дебіторів, з огляду на обсяги реалізації готової продукції і час її обороту
Зростання професійного ризику в процесі прийняття рішень з управління оборотними активами	Уточнення методик розрахунку фінансових коефіцієнтів, що характеризують ділову активність і ліквідність підприємства з урахуванням формату фінансової звітності та суті зазначених коефіцієнтів	Підвищення достовірності та оперативності даних аналізу і зменшення професійного ризику при підготовці аналітичних звітів щодо вирішення завдань управління оборотними активами
	Розробка документів внутрішнього регламенту для проведення фінансового аналізу і фінансового планування оборотних активів	

та торговельного процесів. Фундаментальним принципом раціональної організації і управління оборотними активами прийнято вважати і використання їх виключно за цільовим призначенням. Це стосується, перш за все, найбільш ліквідної частини оборотних коштів.

Деформація даного принципу різноманітними шляхами - відволіканням з господарського обороту авансованих оборотних коштів, непередбаченими втратами і збитками, тривалими заморозками грошових коштів в дебіторську заборгованість, сплатами завищених банківських відсотків за кредитами і позиками - неминуче призводить до критичних втрат обсягів оборотних коштів, зривів в загальному ланцюжку фінансових розрахунків. Також одним з найважливіших принципів організації оборотних коштів є досягнення високого рівня ефективності їх використання, забезпечення елементарної збереженості і підвищення швидкості їх оборотності. У цьому ж ряду, як наслідок реалізації даного принципу, позиціонується і систематичний, безперервний контроль за збереженням і ефективністю використання оборотних коштів.

В основі організації управління оборотними коштами повинні лежати, на нашу думку, такі ключові принципи вдосконалення управління: для управління оборотними коштами завжди потрібні координація діяльності підприємства зі змінами зовнішніх фінансових чинників; вдосконалення управління оборотними засобами - процес безперервний. Це пов'язано як з постійною зміною зовнішніх умов, так і з періодичними змінами індикаторів ефективності використання оборотних коштів, на які можуть впливати менеджмент і

вироблена стратегія розвитку підприємства; управління оборотними коштами тісно пов'язане з управлінням ризиками як фінансовими, так і операційними. Це, з одного боку, дозволяє використовувати механізми ризик-менеджменту в управлінні обіговими коштами, а з іншого - вимагає враховувати дилему «більший дохід - більший ризик» при виборі рішень.

Розподіл завдання управління обіговими коштами на блоки проводиться для спрощення пошуку рішень і для подальшого розподілу відповідальності і заходів стимулювання по підрозділах підприємства, однак управлінської цінністю володіє лише загальне рішення на рівні підприємства в цілому. Найкраще рішення для управління обіговими коштами в цілому, як правило, може бути сукупністю найбільш ефективних варіантів для управління окремими блоками наведеної схеми. Разом з тим, з огляду на вкрай негативні наслідки глобальної фінансової кризи, вважаємо, що найбільш актуальними і фінансово значущими рішеннями в галузі управління оборотними коштами, будуть рішення, локалізовані в рамках фінансових потоків. З огляду на, що організація, управління і аналіз оборотних активів є фундаментальними у вирішенні проблем підйому рівня ефективності їх використання, оптимізації структури джерел їх поповнення, вважаємо за можливе графічно представити організацію оборотних коштів у вигляді такої послідовності.

Недостатні обсяги оборотних коштів, неефективне їх використання, падіння швидкості їх оборотності чинять негативний вплив, перш за все, на рівень фінансової стійкості підприємства. Тут найбільш важливе значення мають не абсолютні обсяги оборотних

коштів, а їх відносні розміри. Зокрема, фінансово критичне значення має співвідношення їх обсягів до обсягів короткострокових зобов'язань - короткострокових кредитів і позик і кредиторської заборгованості.

Падіння обсягів оборотних коштів нижче сукупного розміру короткострокових зобов'язань неминує означає деформацію основної умови платоспроможності підприємства - сума оборотних активів більше або дорівнює сумі короткострокових зобов'язань. Що означатиме втрату платоспроможності., Погіршення фінансового стану підприємства і може призвести до ситуації його фінансової неспроможності.

Висновки. Першочерговими завданнями оптимізації управління оборотними активами вітчизняних підприємств, є розробка сучасних механізмів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасами. Зокрема: по-перше, це застосування портфельного підходу до управління дебіторською заборгованістю; по-друге, впровадження узгоджених методик управління грошовими коштами і поточними фінансовими інвестиціями; по-третє, використання адаптованих до специфіки функціонування вітчизняних підприємств методів логістичного управління запасів. Наслідком впровадження ефективної політики управління оборотними активами повинні стати: забезпечення безперебійної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обороту оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності. Таким чином, управління оборотними активами в першу чергу повинно передбачати визначення оптимальної величини, розробку варіантів фінансування та забезпечення ефективності їх використання. Оптимальна величина оборотних активів повинна з одного боку забезпечувати безперебійне ефективне функціонування підприємства, з іншого - мінімізувати наявність недіючих поточних активів.

Список літератури

1. Бондаренко А.С. Методологические основы управления оборотными активами предприятия / А.С. Бондаренко // Инвестиции: практика и опыт. – 2015. – № 4. – С. 40-44.
2. Григорьева Т.Ю. Управление оборотными активами предприятия / Т.Ю. Григорьева // Вестник Новосибирского института экономики. – 2015. – № 4. – С. 23-24.
3. Гуткевич С.А., Шаманская А.И. Управление экономическими ресурсами предприятия // Актуальные проблемы экономики. – 2014. – № 7. – С. 99-105.
4. Диденко В.П. Методические подходы к оценке оборотных активов предприятия // Контракты, 2014. – № 7. – С. 34-37.
5. Кодацкий В.П. Пути эффективного управления оборотными активами промышленных предприятий // Вопросы экономики. – 2015. – № 4. – С. 150.

6. Почтенный А.С., Крамзина Н.А., Кваша Ю.В. Особенности определения сущности понятия «оборотные активы» // Экономическое пространство: Сборник научных трудов, 2015. – № 12/2. – С. 41-52.
7. Соляник Л. Организационно-экономический механизм управления оборотными активами и источниками их финансирования / Л.Г. Соляник // Экономический вестник Национального горного университета. – М.: РВК НГУ. – 2015. – № 4. – С. 48-54.
8. Яремко И.И. Управление капиталом предприятия: экономический и финансовый инструментари: монография / И.И. Яремко. - М.: Каменщик, 2013. –176 с.
9. Яшина Н.И., Огородова М.В., Курьлева О.И. Финансы страховых организаций: особенности и проблемы государственного регулирования / Н.И. Яшина, М.В. Огородова, О.И. Курьлева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2011. – № 23. – С. 252-254.
10. Волкова М.Н. Методика финансового планирования на предприятии - экспортере / М.Н. Волкова, П.Н. Рожков // Концепт. Спецвыпуск «Актуальные вопросы экономики и менеджмента». – 2014. - №12. – С.33-37.
11. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности учебник для бакалавров /О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – Издательство Юрайт, 2013. – 672 с.

References (transliterated):

1. Bondarenko A.S. *Metodologicheskie osnovy upravleniya oborotnymi aktivami predpriyatiya* / A.S. Bondarenko // Investicii: praktika i opyt. – 2015. – № 4. – P. 40-44.
2. Grigor'eva T.YU. *Upravlenie oborotnymi aktivami predpriyatiya* / T.YU. Grigor'eva // Vestnik Novosibirskogo instituta ehkonomiki. – 2015. – no 4. – S. 23-24.
3. Gutkevich S.A., SHamanskaya A.I. *Upravlenie ehkonomicheskimi resursami predpriyatiya* // Aktual'nye problemy ehkonomiki. – 2014. – №7. – S. 99-105.
4. Didenko V.P. *Metodicheskie podhody k ocenke oborotnyh aktivov predpriyatiya* // Kontrakty, 2014. – № 7. – S. 34-37.
5. Kodackij V.P. *Puti ehfektivnogo upravleniya oborotnymi aktivami promyshlennyh predpriyatij* // Voprosy ehkonomiki. – 2015. – № 4. – S. 150.
6. Pochtennyj A.S., Kramzina N.A., Kvascha YU.V. *Osobennosti opredeleniya sushchnosti ponyatiya «oborotnye aktivyy»* // EHkonomicheskoe prostranstvo: Sbornik nauchnyh trudov, 2015. – № 12/2. – S. 41-52.
7. Solyanik L. *Organizacionno-ehkonomicheskij mekhanizm upravleniya oborotnymi aktivami i istochnikami ih finansirovaniya* / L.G. Solyanik // EHkonomicheskij vestnik Nacional'nogo gomogo universiteta. – М.: RVK NGU. – 2015. – № 4. – S. 48-54.
8. YArempko I.I. *Upravlenie kapitalom predpriyatiya: ehkonomicheskij i finansovyy instrumentarij: monografiya* / I.I. YArempko. - М.: Kamenshchik, 2013. –176 s.
9. YAshina N.I., Ogorodova M.V., Kuryleva O.I. *Finansy strahovyh organizacij: osobennosti i problemy gosudarstvennogo regulirovaniya* / N.I. YAshina, M.V. Ogorodova, O.I. Kuryleva // Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). – 2011. – № 23. – S. 252-254.
10. Volkova M.N. *Metodika finansovogo planirovaniya na predpriyatii - ehksportere* / M.N. Volkova, P.N. Rozhkov // Koncept. Specvypuk «Aktual'nye voprosy ehkonomiki i menezhmenta». – 2014. - №12. – S.33-37.
11. Tolpegina O.A. *Kompleksnyj ehkonomicheskij analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti6 uchebnik dlya bakalavrov* /O.A. Tolpegina, N.A. Tolpegina. – Izdatel'stvo YUrajt, 2013. – 672 s.

Надійшла (received) 08.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

УДК 330.34

*М. А. УСОВ***ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ТА СКЛАД ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ**

Актуальність тематики дослідження зумовлена тим, що в сучасних умовах інноваційної активності всіх форм соціально-економічних систем існує необхідність виявлення і моделювання процесів взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності та інвесторів. Інновації отримують розвиток за умов наявності достатнього інвестування. Метою даного дослідження є визначення особливостей інвестиційно-інноваційного процесу в сучасних умовах. На основі проведеного аналізу був визначено основні групи суб'єктів інвестиційно-інноваційного процесу, виявлено їх взаємодії в процесі інноваційної діяльності та побудована модель інвестиційно-інноваційного процесу.

Ключові слова: капітал, інновації, інвестиції, ефективність виробництва, синергетичний ефект, потенціал

*М. А. УСОВ***ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ И СОСТАВ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

Актуальность тематики исследования обусловлена тем, что в современных условиях инновационной активности всех форм социально-экономических систем существует необходимость выявления и моделирования процессов взаимодействия субъектов инновационной деятельности и инвесторов. Инновации получают развитие при условии наличия достаточного инвестирования. Целью данного исследования является определение особенностей инвестиционно-инновационного процесса в современных условиях. На основе проведенного анализа были определены основные группы субъектов инвестиционно-инновационного процесса, выявлены их взаимодействия в процессе инновационной деятельности и построена модель инвестиционно-инновационного процесса.

Ключевые слова: капитал, инновации, инвестиции, эффективность производства, синергетический эффект, потенциал

*М. А. USOV***THE CONCEPTUAL APPARATUS AND STRUCTURE OF THE INNOVATION-INVESTMENT COMPLEX**

The relevance of the research subject is due to the fact that in the current conditions of innovation activity of all forms of socio-economic systems there is a need to identify and model the processes of interaction between subjects of innovation and investors. Innovations are developed provided there is sufficient investment. The purpose of this study is to determine the features of the investment-innovation process in modern conditions. Based on the analysis, the main groups of subjects of the investment-innovation process were identified, their interactions in the innovation process were identified and a model of the investment-innovation process was built.

Key words: capital, innovations, investments, production efficiency, synergy effect, potential

Вступ. В даний час загально визнаним став висновок про те, що в перспективі в конкуренції будуть вигравати країни, здатні забезпечити провідну роль в своїй економіці високотехнологічних виробництв і наукоємких послуг в поєднанні з посиленням сфер науки і освіти, які є базисом для інноваційного типу розвитку. Це твердження визначає основні тенденції не тільки в сучасному світовому науково-технічному розвитку, але також і в інвестиційному забезпеченні цього розвитку.

Отже, однією з обов'язкових умов успішного функціонування економіки країни в цілому, а також однієї з найважливіших сфер діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта є здійснення інвестиційної діяльності.

Базовим елементом інвестиційної діяльності є поняття «інвестиція», що походить від латинського слова «investire», в перекладі це означає «одягати» [1]. Дане поняття було предметом дослідження різних поколінь економістів.

Загальний аналіз літературних джерел дозволив визначити, що в цих формулюваннях присутні різні погляди на поняття, які є справедливими, але відображають той чи інший бік поняття. Інвестиції є найважливішою складовою соціально-економічного

розвитку держави й відіграють значиму роль як на макро, так і на мікрорівні, у першу чергу, для простого й розширеного відтворення, структурних перетворень, максимізації прибутку й на цій основі рішення багатьох завдань.

У макроекономічному масштабі сьогоденний добробут є значною мірою результатом учорашніх інвестицій, а сьогоденні інвестиції, у свою чергу, закладають основи завтрашнього росту продуктивності праці й більше високого добробуту. Ми постійно перебуваємо «на розпутьті» між споживанням сьогоденним і завтрашнім. Чим більшу частину зробленого сьогодні ми збережемо й інвестуємо, тим більше буде в нас можливості споживати завтра. Навпроти, чим більше сьогоденних ресурсів ми використаємо на споживання, тим менше в нас буде шансів на більше високий рівень споживання завтра.

Інвестиції є найважливішою складовою соціально-економічного розвитку держави й відіграють значиму роль як на макро, так і на мікрорівні, у першу чергу, для простого й розширеного відтворення, структурних перетворень, максимізації прибутку й на цій основі рішення багатьох завдань.

Тотожним до поняття «інвестиція» слід виділити поняття «інновації», бо інноваційна діяльність обов'язково вимагає інвестиційної діяльності, в той же час інвестиційна діяльність передбачає зростання ефективності виробництва через запровадження нових прогресивних методів управління, нової техніки та технологій, збільшення рівня робочої сили (вкладення в людський капітал) тощо.

Деякі науковці значно більше розширюють зміст поняття «інновації». Вони вважають, що інновації - це не тільки використання винаходу у виробничо-господарській діяльності, але й також усі роботи, що передують створенню самого винаходу, в т.ч. проектування, впровадження інновацій тощо. Інші автори трактують інновацію як саму ідею, яка є новою та відмінною від існуючої, або як існуючу думку, яка в цих умовах підприємством може використовуватись як інновація.

Узагальнюючи вище сказане, різні підходи можна умовно об'єднати між собою і згенерувати найбільш повний та системний підхід до визначення поняття «інновації», як кінцевий продукт, що виник в результаті процесів створення, використання та впровадження наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення технічних, економічних, організаційних, соціальних та правових відносин у різних сферах діяльності суспільства.

Наступним кроком нашого дослідження є визначення взаємозв'язку інновацій та інвестицій. Слід зазначити, що поєднання даних категорій може утворювати дві різні економічні моделі:

1. Інноваційно-інвестиційна: здійснюються інвестиції в інновації;
2. Інвестиційно-інноваційна: пошук та використання інноваційних засобів ведення інвестиційної діяльності.

При поєднанні даних моделей активізується, так званий, інвестиційно-інноваційний процес, що є однією з форм реальних інвестицій, яка займає проміжне положення між інноваційною діяльністю і інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою цього процесу є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері. Особливістю механізму здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є те, що він включає складові елементи і інноваційної, й інвестиційної діяльності. В ході реалізації інвестиційно-інноваційного процесу ресурси вкладаються в оновлені основні засоби, що є необхідним для виробництва вдосконаленого продукту, але створене без використання новітніх відкриттів фундаментальної науки.

При цьому, варто зазначити, що найбільш ефективною та доцільною реалізацією поданої моделі є безперервний процес взаємодії інвестицій та інновацій на підприємстві.

Постійна реалізація інвестицій в інновації та інновацій в інвестиціях на всіх фазах життєвого

циклу підприємства дає змогу досягти збільшення економічного ефекту, через створення інвестиційного синергетичного ефекту.

Інновація, як інтелектуально-інформаційний феномен, представлений ідеєю, концепцією, науковою розробкою або конструкцією, спроектованою технологією, наміченими організаційно управлінськими перетвореннями і т.п., може існувати в чистому вигляді, як пакет інформації. Однак, до інновації, щоб здійснити її в реальному відтворювальному процесі, необхідно додати відповідну їй інвестицію. Інакше кажучи, матеріалізація інновації завжди передбачає з'єднання її з інвестицією.

Інвестиція того чи іншого виду, в принципі, може здійснюватися без інновації, коли реалізується певний інвестиційний проект без використання скільки-небудь істотно значущих інновацій.

У даному зв'язку будь-який інвестиційний проект без винятку має сенс здійснювати тільки в якості реалізації самих останніх, найбільш передових інноваційних підходів і рішень, втілених у проекти, розроблені за останнім словом науки і техніки. При цьому, в умовах широкого розповсюдження науковотехнічної революції інвестиції зливаються з інноваціями, утворюючи єдиний, цілісний інноваційно-інвестиційний процес (ІІП).

Одночасно, у зв'язку з поглибленням наукових досліджень і ускладненням конструкційно-технологічних розробок, на порядок підвищується трудомісткість інновацій, що стимулює пошук тільки таких інновацій, які можуть бути матеріалізовані за допомогою інвестицій [2].

На представленому рис. 1.1 змодельовано злиття інновацій та інвестицій в єдиний інноваційно-інвестиційний процес.

Як інноваційний, так інвестиційний процеси володіють власною, притаманною саме їм, структурою. Відповідно, об'єднання інновацій та інвестицій в єдине ціле пов'язано з утворенням структури інноваційно-інвестиційного процесу, в яку в якості її складової частин входять структура інновацій та структура інвестицій.

Виникнення синергетичного ефекту полягає у тому, що метою реалізації стратегії формування інноваційного та інвестиційного потенціалу є ефективне залучення ресурсів та інновацій для отримання позитивного результату. Це і є синергетичний ефект, оскільки отриманий він у результаті поєднання певної кількості складових. Очевидно, що синергетичні процеси пов'язані із «розширенням вузьких місць», що мають місце в реальній практиці. Звідси, кількісне значення такого ефекту визначається за найбільш вузьким місцем, скажімо, обсягами інвестиційного впровадження, випуску продукції, її якістю та безпечністю, швидкістю та масштабами реалізації тощо [4].

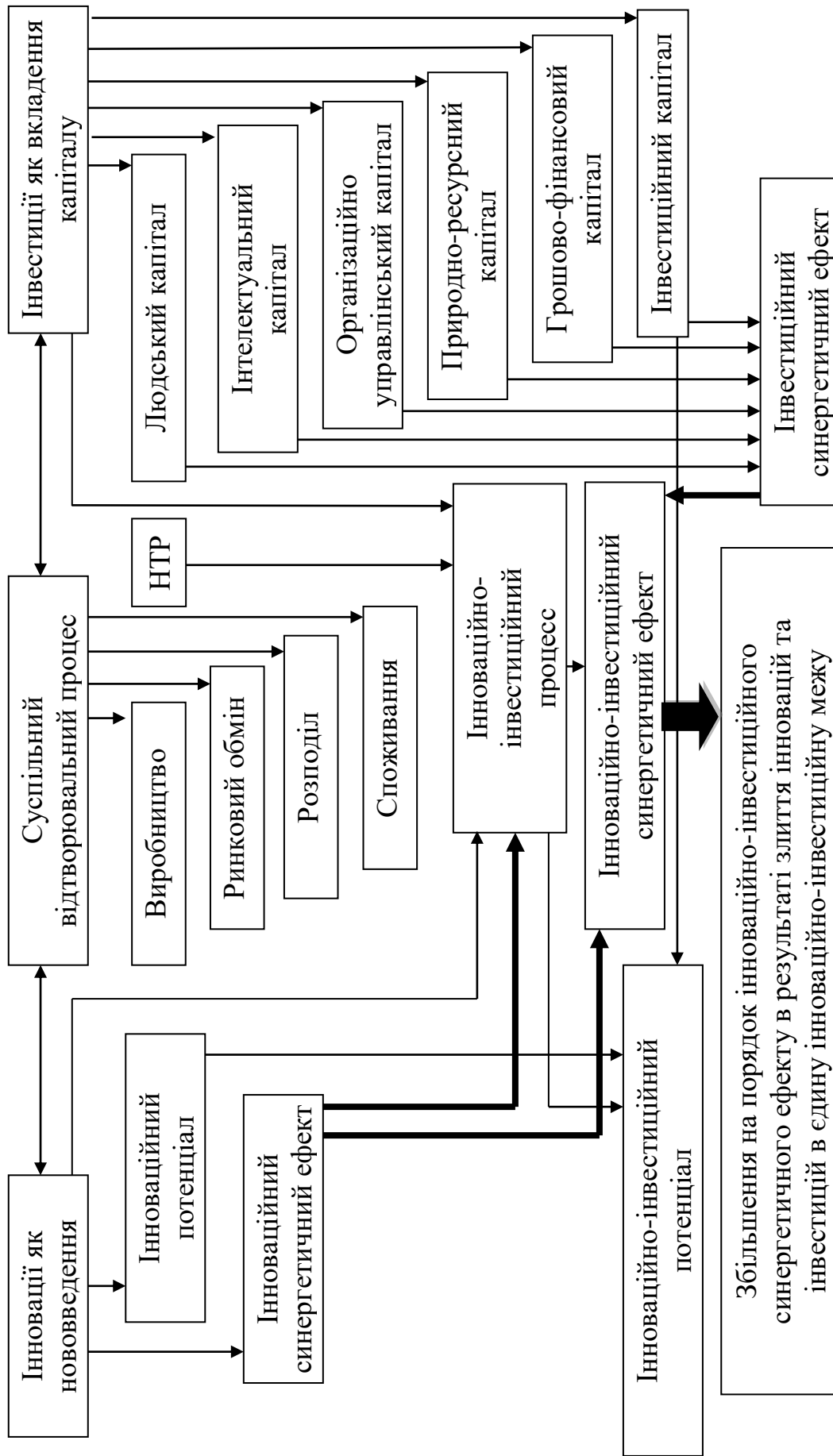


Рисунок 1.1 - Модель інноваційно-інвестиційного процесу

Висновки. На думку автора, реалізація подібної моделі інноваційно-інвестиційного процесу дозволяє стверджувати о потенціалі щодо виходу на новий, ефективніший рівень функціонування підприємства, який може стосуватися різних боків діяльності суб'єкта підприємництва: економічної, соціальної, екологічної, технологічної тощо.

Цей новий рівень забезпечується на основі того, що:

1) включаються у виробництво потенційні можливості діючого підприємства, які до цього часу не були задіяні повною мірою унаслідок наявності гальмівних чинників (“вузьких місць”, дефіциту енергоресурсів або перевитрат при використанні в розрахунку на одиницю продукції тощо);;

2) залучаються у виробництво сучасні технології, відбувається перехід на новий інноваційний рівень виробничих процесів і це зумовлює (спонукає) до підвищення інноваційно-інвестиційної складової у діяльності всіх структур підприємства, які забезпечують його безперерйне функціонування;

3) удосконалюється асортимент традиційної продукції або ж відбувається перехід на виробництво нової, що спонукає до суттєвих кількісних змін та якісних зрушень в основних, суміжних, допоміжних та інших сферах, що включені у виробничу діяльність підприємства;

4) на підприємстві впроваджується сучасна система управління якістю, безпечністю, екологічного управління і це вимагає “підтягування” до рівня тих вимог, на які орієнтовані перераховані системи, основних, допоміжних, суміжних та інших виробництв і служб, що забезпечують господарську діяльність суб'єкта підприємництва;

5) підприємство переходить на випуск продукції, що буде експортуватися на зовнішні продовольчі ринки, а це вимагає дотримання тих вимог до неї, які передбачені нормативними документами країни-імпортера, а отже вони накладаються на вітчизняне виробництво, яке і повинно їх забезпечити та ін [5].

Отже, наведений перелік основних варіантів, що спонукають до виходу на новий інноваційно-інвестиційний рівень функціонування підприємства, свідчить про те, що в кінцевій точці, якою стане матеріалізація стратегії формування інноваційного потенціалу підприємства, перелік ефектів і

результатів не тільки збільшиться у кількісному вимірі, але й значно ускладниться в якісних характеристиках.

Список літератури

1 Перерва, П.Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П. Г. Перерва; за ред. П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М.І.Погорелова. – Харків : НТУ «ХП», 2008. – 1080 с.

2 Яковлев А. І. Визначення найбільш ефективних сфер впровадження інновацій / А. І. Яковлев // Економіка підприємства: теорія і практика : зб. матеріалів V Міжнар. наук.–практ. конф. (м. Київ, 10 жовтня 2014 р.) / МОНІНУ, ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Київ : КНЕУ, 2014. – С. 86 – 89.

3 Усов М. А. Завдання рівномірної випадкової величини при оцінці інвестиційних проектів / М. А. Усов // Тези ХІХ Міжнар. наук.-практ. конф. «Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я», (Харків, 27 грудня 2016 р.). – Харків : НТУ «ХП», 2016. – С. 174–175.

4 Усов М. А. До питання планування багатоваріантного виробництва / М. А. Усов // Тези VI Міжнар. наук.-практ. конф. «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання», (Харків, 17 листопада 2016 р.). – Харків : Національної академії Національної гвардії України, 2016. – С. 296–298.

5 Усов М. А. Проблемы комплексной оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов / С. П. Сударкина, М. А. Усов // Международный научный журнал ISJ Theoretical & Applied Science. – Казахстан, Тараз – 2018 - №2 (58).

References

1 Pererva, P.G. *Ekonomika ta organizaciya innovacijnoi diyal'nosti : pidruch.* / P. G. Pererva; za red. P. G. Perervi, S. A. Mekhovicha, M.I.Pogorelova. – Harkiv : NTU «HPI», 2008. – 1080 p.

2 YAKovlev A. I. *Viznachennya najbil'sh effektivnih sfer vprovadzheniya innovacij* / A. I. YAKovlev // *Ekonomika pidpriemstva: teoriya i praktika* : zb. materialiv V Mizhnar. nauk.–prakt. konf. (m. Kiiv, 10 zhovtnya 2014 r.) / MONINU, DVNZ KNEU im. Vadima Get'mana. – Kiiv : KNEU, 2014. – P. 86 – 89.

3 Usov M. A. *Zavdannya rivnomirnoi vipadkovoї velichini pri ocinci investicijnih proektiv* / M. A. Usov // *Tezi ХІХ Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Informacijni tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnologiya, osvita, zdorov'ya»*, (Harkiv, 27 grudnya 2016 r.). – Kharkiv : NTU «HPI», 2016. – P. 174–175.

4 Usov M. A. *Do pitannya planuvannya bagatovariantnogo virobniцtva* / M. A. Usov // *Tezi VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf. «Aktual'ni pitannya organizacii ta upravlinnya diyal'nistyu pidpriemstv u suchasniх umovah gospodaruvannya»*, (Harkiv, 17 listopada 2016 r.). – Harkiv : Nacional'noi akademii Nacional'noi gvardii Ukraini, 2016. – P. 296–298.

5 Usov M. A. *Problemy kompleksnoj ocenki investicionnoj privilekatel'nosti innovacionnyh proektiv* / S. P. Sudarkina, M. A. Usov // *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal ISJ Theoretical & Applied Science.* – Kazahstan, Taraz – 2018 – No 2 (58).

Надійшла (received) 08.05.2018

Відомості про авторів /Сведенияобавторах / About the Authors

Усов Максим Анатолійович(Усов Максим Анатольевич, Usov Maxim Anatolievich) – асистент кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХП»; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0520-7513>; e-mail: maxusov1978@gmail.com

УДК 658.012.8

*Л. С. ЛАРКА, А. О. МАРКІНА, А. С. МЕЩЕРЯКОВА***ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ІНДИКАТОР ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Економічна безпека розглядається як індикатор ефективності економічного управління підприємством. Мета статті – визначення основних напрямів підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Застосовано загальнонаукові методи пізнання для систематизації зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства. Визначено характер впливу таких зовнішніх індикаторів економічної безпеки, як розмір валового внутрішнього продукту, рівень безробіття, темпи економічного зростання, демографічні показники, енергетична залежність України, рівень та якість життя, особливості євроінтеграції України, розмір державного боргу. Визначено характер впливу таких груп внутрішніх індикаторів економічної безпеки, як техніко-технологічні, фінансові та кадрові.

Ключові слова: економічна безпека, інфляція, державний борг, демографічні показники, безробіття, дефіцит бюджету, бізнес-планування, фінансова структура.

*Л. С. ЛАРКА, А. А. МАРКИНА, А. С. МЕЩЕРЯКОВА***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНДИКАТОР КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Экономическая безопасность рассматривается как индикатор эффективности экономического управления предприятием. Цель статьи – определение основных направлений повышения уровня экономической безопасности предприятия. Применены общенаучные методы познания для систематизации внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия. Определен характер влияния таких внешних индикаторов экономической безопасности, как размер валового внутреннего продукта, уровень безработицы, темпы экономического роста, демографические показатели, энергетическая зависимость Украины, уровень и качество жизни, особенности евроинтеграции Украины, размер государственного долга. Определен характер влияния таких групп внутренних индикаторов экономической безопасности, как технико-технологические, финансовые и кадровые.

Ключевые слова: экономическая безопасность, инфляция, государственный долг, демографические показатели, безработица, дефицит бюджета, бизнес-планирование, финансовая структура.

*L. S. LARKA, A. O. MARKINA, A. S. MESHCHERYAKOVA***ECONOMIC SAFETY AS AN INDICATOR OF QUALITY OF ECONOMIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

Economic security is seen as an indicator of the effectiveness of economic management of the enterprise. The purpose of the article is to determine the main directions for increasing the level of economic security of an enterprise. The general scientific methods of cognition are used to systemize external and internal threats. The nature of the influence of such external indicators of economic security as the size of the gross domestic product, the level of unemployment, the rate of economic growth, demographic indicators, Ukraine's energy dependence, the level and quality of life, the peculiarities of Ukraine's European integration, the size of public debt are determined. The nature of the influence of such groups of internal indicators of economic security, such as technical and technological, financial and personnel, is determined. Ensuring economic security provides for the allocation, analysis and assessment of existing threats for each of the functional components and the development on their basis of a system of measures that prevent the onset of negative phenomena in the activities of the enterprise.

Keywords: economic security, inflation, public debt, demographic indicators, unemployment, budget deficit, business planning, financial structure.

Вступ. Із переходом України на ринковий тип економіки змінилися підходи до забезпечення безпеки підприємницької діяльності. Економічне зростання держави тепер залежить від успішної господарської діяльності приватних підприємств. Тому основним завданням держави є забезпечення стабільності та безпеки розвитку підприємницької діяльності через ухвалення відповідними компетентними органами спеціальних заходів, здійснення яких усунуло б загрозу економічній діяльності. У сучасному розумінні «безпека підприємницької діяльності» означає такий стан захищеності підприємств, при якому наявність загроз їх економічній діяльності не призводить до зниження ринкового успіху, появи чи збільшенню матеріальних і фінансових втрат. Реалізація економічного управління підприємством в сучасних ринкових умовах вимагає підвищення уваги до питань методичного забезпечення цільових показників бізнесу. Універсальним інструментом,

який дозволяє систематизувати основні стратегічні цілі та можливості підприємства, є бізнес-план. У бізнес-плані формуються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні та слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових та матеріальних ресурсів для реалізації проекту [1].

Аналіз останніх досліджень та літератури. На сьогодні проблема економічної безпеки на підприємстві є досить актуальною та розглядається багатьма сучасними науковцями, серед яких: О.В. Березін [3], В.П. Василенко [4], О.С. Іванілов [6], Т.М. Іванюта [7], І.Н. Карпунь [8], С.Ф. Покропивний [11], Л.І. Шваб [12] та інші. Разом з тим залишився поза увагою дослідників такий важливий аспект діяльності підприємства, як системна робота щодо попередження і недопущення небезпечних ситуацій та сама площина загроз для

підприємства. Не існує цілісної концепції з питань планування економічної безпеки, здатної забезпечити повне використання наявного потенціалу, протидіяти загрозам, підтримувати стан економічної безпеки. Усе це зумовлює необхідність й актуальність дослідження проблем збереження та підвищення економічної безпеки підприємств та її складових.

Мета статті полягає у визначенні основних проблем та пошуку можливих шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. В сучасних умовах нестабільності економіки України вітчизняні підприємства функціонують в умовах ризику та невизначеності, що може негативно вплинути на їх фінансовий стан та результати діяльності і в подальшому призвести до банкрутства. У зв'язку з цим для суб'єктів господарювання набувають актуальності заходи щодо виявлення та нейтралізації можливих проблем та ризиків, а також пошуку нових шляхів забезпечення економічної безпеки підприємства. Адже своєчасна та якісна діагностика проблем забезпечення економічної безпеки, виявлення та систематизація ризиків і загроз дозволяють уникнути як матеріальних збитків, так і запобігти банкрутству підприємства. Досить успішно з цим завданням справляється впровадження системи бюджетування та контролінгу.

Саме вибір оптимальної бюджетної моделі на етапі розробки фінансової та бюджетної структури дозволить підприємству не тільки скоротити час і витрати, але й отримати максимальний результат, який виражатиметься у підвищенні прозорості бізнесу й поліпшенні фінансових показників його діяльності у найближчий строк, а також у забезпеченні можливості подальшого росту й розвитку системи [13].

Матеріали досліджень. Поняття «економічна безпека» в Україні почало вживатися в економічній науці і офіційних документах лише на початку 90-х років минулого сторіччя з набуттям незалежності країни. В Оксфордському тлумачному словнику термін «безпека» тлумачать як «свобода чи захист від небезпеки чи тривоги; заходи, вжиті для гарантування безпеки країни, особи, цінності» [14].

Економічна безпека підприємства – досить новий напрям розвитку економічної науки. Необхідність її постійного забезпечення зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності.

При здійсненні господарської діяльності підприємство приймає безліч комплексів рішень. Усі вони, доповнюючи одне одного, впливають на рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства. В свою чергу, одним з найвагоміших показників, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства, є відсоток інноваційної продукції в його стратегічному бізнес-портфелі. В сучасних ринкових умовах особа, що приймає рішення, розуміє необхідність активізації інноваційної діяльності підприємства як додаткової

переваги на ринку [15]. Саме тому удосконалення обґрунтування комплексів господарських рішень дозволяє підприємству забезпечити цільовий рівень економічної безпеки.

Економічна безпека підприємства – це становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому. Однак, як і будь-яка інша сфера, економічна безпека має ряд проблем та ризиків.

До основних проблем економічної безпеки вітчизняних підприємств відносять наступні.

По-перше, ринкова економіка, побудована на конкуренції – це досить динамічна система, яка є ризиковою.

По-друге, в Україні ще досі відсутні стійкі норми права захисту інтересів підприємців.

По-третє, оскільки український ринок ще знаходиться на стадії становлення, існує багато механізмів, які ще цілком не опрацьовані.

До проблем, що постають перед підприємствами на шляху до досягнення прийняттого рівня економічної безпеки науковці відносять такі:

- переважне використання реактивного підходу (очікування негативного впливу загрози і вже подальші заходи щодо ліквідації наслідків замість передчасного аналізу можливих шляхів уникнення цього впливу);

- необхідність підвищення якості збору інформації не лише про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії підприємства;

- недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на економічну безпеку;

- нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи економічної безпеки на роботу із загрозами [2].

Негативний вплив на економічну безпеку може мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивний виникає не з волі конкретного підприємства або його персоналу, а суб'єктивний саме внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або ж його персоналу (передусім керівників і менеджерів).

Джерелами негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади або підприємств-конкурентів); збіг об'єктивних обставин (форс-мажорні обставини, інновації тощо).

Варто зазначити, що існує ряд причин від яких залежить економічна безпека підприємства. Зокрема, від кризових явищ в економіці, надзвичайних подій, стихійних лих, непередбачених змін кон'юнктури ринку, соціальної напруженості, управлінської некомпетентності, а також невиконання партнерами, постачальниками, замовниками та клієнтами своїх обов'язків по оплаті контрактів, постачанні продукції або зміни умов договору.

Існують три головних зовнішніх джерела загрози для підприємства. На думку З. С. Варналя,

загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка в свою чергу може створювати різноманітні ризики [5, с. 109].

Отож, перша загроза – несприятлива економічна політика держави. Так, держава може суперечити виробничій, комерційній або фінансовій стратегії підприємства за допомогою різних методів, серед яких найпоширенішими є: зміна ставок митного тарифу; податкових ставок; коливання валютного курсу тощо. Економічні санкції з боку держави мають досить негативний вплив і призводять до взаємної недовіри, дестабілізують безпеку в області економіки на міждержавному рівні.

Другим джерелом зовнішньої загрози для підприємства є дії інших суб'єктів господарювання. Підприємства-конкуренти мають безліч методів, які здатні негативно вплинути на діяльність та безпеку підприємства, до них належать: порушення прав конкурентів на промислову власність (несанкціоноване відтворення продукції конкурента, розкриття секретів виробництва конкурента, промислове шпигунство); дезорганізація виробництва конкурентів, яка здійснюється шляхом підкупу та заманювання їхніх робітників та службовців з метою заволодіння секретами виробництва та торгівлі; підривання репутації конкурента (невідповідна реклама, поширення хибних та неправдивих зведень, що дискредитують підприємство) та інші, такі як демпінг, бойкот тощо.

Третє джерело становлять кризові явища в світовій економіці, оскільки вони надходять із країни в країну через канали зовнішніх економічних зв'язків.

До інших зовнішніх загроз можна віднести наступні:

- рівень інфляції;
- брак коштів для інвестування підприємства;
- законодавча нестабільність;
- корупція;
- несприятливі макроекономічні умови (криза, війна, загальноекономічна ситуація в країні).

Індикатори економічної безпеки підприємства залежать від рівня ряду показників, серед яких особливе місце посідають валовий внутрішній продукт (див. табл. 1), темпи інфляції (див. табл. 2), дефіцит бюджету (див. табл. 3), рівень безробіття (див. табл. 4), показники економічного зростання, рівня та якості життя, енергетична залежність країни, ступінь інтегрованості у світову економіку, сальдо експорту-імпорту, стан демографічних процесів, державний внутрішній та зовнішні борги (див. табл. 5), вплив «тіньової економіки».

Валовий внутрішній продукт – макроекономічний показник, що показує ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення, незалежно від національної приналежності використаних факторів виробництва.

Розрізняють номінальний і реальний ВВП. Номінальний, або абсолютний ВВП визначається в

поточних (фактичних) цінах даного року. Реальний ВВП (з поправкою на інфляцію) визначається в цінах попереднього (або будь-якого іншого базового) року. У реальному ВВП, таким чином, враховується, в якій мірі зростання ВВП виявляється реальним зростанням виробництва, а не зростанням цін.

Таблиця 1 – Валовий внутрішній продукт України у 2017 р., млн. грн. [16]

2017 рік	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах 2016 року)	Різниця, %
I кв.	591008	510447	-13,6
II кв.	664760	570690	-14,2
III кв.	833130	700131	-16,0
IV кв.	894022	664319	-25,7
За рік	2982920	2445587	-18,0

Індекс інфляції (індекс споживчих цін) – показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари й послуги, що купуються населенням для невикористаного споживання.

Таблиця 2 – Індекс інфляції у 2014 – 2017 рр. [17]

Період	2014	2015	2016	2017
Січень	100,2	103,1	100,9	101,1
Лютий	100,6	105,3	99,6	101,0
Березень	102,2	110,8	101,0	101,8
Квітень	103,3	114,0	103,5	100,9
Травень	103,8	102,2	100,1	101,3
Червень	101,0	100,4	99,8	101,6
Липень	100,4	99,0	99,9	100,2
Серпень	100,8	99,2	99,7	99,9
Вересень	102,9	102,3	101,8	102,0
Жовтень	102,4	98,7	102,8	101,2
Листопад	101,9	102,0	101,8	100,9
Грудень	103,0	100,7	100,9	101,0
За рік	124,9	143,3	112,4	113,7

Дефіцит бюджету – явище майже постійне в економіці кожної держави. Зокрема, в Україні це явище хронічне. Для населення наявність дефіциту має опосередковане значення, але воно бере участь у поверненні притягнутих для покриття дефіциту коштів шляхом сплати податків. Оцінюється дефіцит бюджету звичайно у відсотках від ВВП.

Таблиця 3 – Державний бюджет України з 2008 по 2017 рр. [18]

Рік	Прибутки, % ВВП	Витрати, % ВВП	Сальдо	
			дефіцит бюджету, млн. грн.	% ВВП
2008	24,44	25,47	-12500,7	-1,32
2009	22,96	26,54	-35517,2	-3,89
2010	22,23	28,04	-64265,5	-5,94
2011	23,90	25,33	-23557,6	-1,79
2012	24,56	28,08	-53445,2	-3,79
2013	23,31	27,73	-64707,6	-4,45
2014	22,79	27,46	-78052,8	-4,98
2015	27,01	29,14	-45167,5	-2,28
2016	25,86	28,73	-70130,2	-2,94
2017	26,59	28,13	-47849,6	-1,60

Рівень безробіття – кількісний показник, який визначається як відношення кількості безробітних до загальної чисельності економічно активного працездатного населення країни (регіону, соціальної групи), та вимірюється у відсотках.

Таблиця 4 – Рівень безробіття в Україні у 2017 р. [19]

2017	Всього населення, тис.	Зайняте населення, тис.	Безробітне населення, тис.	Рівень безробіття, %
I кв.	42522,8	15226,1	1786,4	10,5
II кв.	42467,0	15442,1	1709,4	10,0
III кв.	42434,8	15543,2	1676,7	9,7
IV кв.	42386,4	15495,9	1697,3	9,9

Дані таблиці 4 наведені без урахування окупованих територій.

За результатами 2017 р. НБУ прогнозує зростання ВВП на рівні 2,2 %, 3, 2% в 2018р. та 3,5 % в 2019 р. Приватне споживання буде, на думку банківського регулятора, лишатись головним двигуном економічного зростання. В 2017 р. Україна приєдналася до «Нового Шовкового Шляху»: запущено перший вантажний потяг з Женжоу (Китай), до Словацької республіки, Польщі, Угорщини через територію України. Також в Україні створено за 2017 р. 13 індустріальних парків (з 28 зареєстрованих в Україні). За перші 8 місяців 2017 року, експорт товарів з України виріс на 21,1 %. Експорт до країн ЄС за цей самий період перевищив \$2,4 млрд (або 27,9 % зростання). Торгівля з США, після підписання у 2015 році угоди про приєднання України до Генеральної системи преференцій США, зросла за 9 місяців 2017 року на 89 %. В 2017 році Україна активно готувала підписання нових митних угод з Ізраїлем, Туреччиною, поглиблювала торговельну співпрацю з ОАЕ, Саудівською Аравією та Канадою. Просування України під час підготовки до пісенного конкурсу Євробачення допомогло досягти львівському та київському аеропорту (Бориспіль) нових рекордів пасажиропотоку: 1 млн та 10 млн пасажирів на рік, відповідно.

В 2017 році було анонсовано про нові інвестиційні проекти чи співпрацю з інвесторами (Glencore, Avellana Gold, Posco Daewoo, Skoda Auto, Delphi Corporation, General Electric, Alstome, Bombardier та CRCC, у сільському господарстві), а деякі проекти вже були реалізовані (виробництво дротової продукції, наприклад, для BMW, виробництво автомобільних чохлів, заводи електрокомпонентів Fujikura, Sumitomo та Kromberg & Schubert, відновлення роботи Харківського тракторного заводу і окремі проекти в галузі відновлюваної енергетики). Україна стала 5-им ринком в світі з найвищими темпами зростання продажів електроавтомобілів (Corestone Corp.): з 0 до 5 775 автомобілів за останні 5 років [20].

Рівень та якість життя в Україні аналізується за допомогою декількох груп показників. Дуже хороші показники в Україні за очікуваною тривалістю навчання, які зросли на 23 %. Частка молоді студентського віку, яка здобуває вищу освіту, сягає 82 %. А частка осіб віком понад 25 років, які мають

принаймні середню освіту, становить 94 % серед жінок і 96 % серед чоловіків. Кількість учнів на одного вчителя в нас у середньому становить 17 осіб. Серед країн, які брали для порівняння, в Туреччині їх найбільше – 24, а найменше у Польщі – 10.

А ось щодо національного доходу на одну особу в доларах США (купівельна спроможність), то у 1990-му наш показник сягав 10,8 тисячі доларів на рік на одну людину. Нині маємо дуже відчутний провал. Адже за ці роки цей показник не те що не зріс, а навпаки, знизився до 7,4 тисячі. Для порівняння – в країнах з дуже високим рівнем людського розвитку: в Чехії – 29,8 тисячі, у Словаччині – 27,4, в Румунії – 19,9 тисячі. У нашій групі (з високим розвитком): в Туреччині – 18,9 тисячі, в Болгарії – 16,9, в Грузії – 9,1 тисячі. Отже, фахівці ООН констатували, що понад 60 % населення нині перебуває за визначеною ними межею бідності. Тобто живуть менш ніж на 8 доларів на добу на одну людину.

А ще за останні кілька років в Україні з'явилося абсолютно нове поняття «раптова бідність», з яким нам раніше стикатися не доводилося. Вплинули на це анексія Криму, бойові дії на сході й майже 2 мільйони вимушених переселенців. Більшість із них ще вчора мали все необхідне – житло, роботу, чітко визначений соціальний статус і були самодостатніми. Та миттєво втратили все й перетворилися фактично на біженців. І це ще більше загострило соціальні проблеми, яких й до того в нас було чимало.

Середня тривалість життя в Україні обох статей нині становить у середньому 71,1 роки. Це, на жаль, нижче, ніж середній показник у світі – 71,7. І лише на 1,3 роки більше, ніж було у 1990-му. Для порівняння – у країнах з дуже високим рівнем розвитку: у Чехії – 78,8, у Польщі – 77,6, в Угорщині – 75,3. У країнах нашої групи: в Туреччині – 75,5, в Грузії – 75 років, в Болгарії – 74,3. І навіть у Молдові, яка належить до країн із середнім розвитком, – 71,7. І це попри те, що в середині 1990-х середня тривалість життя в Україні та Польщі була однаковою. Середня тривалість життя жінок в Україні – 76 років, чоловіків – 66,2 роки. Трохи менша вона лише в жінок у Молдові – 75,9. А чоловіки там живуть в середньому довше – 67,6 роки. Але порівняймо з країнами з дуже високим розвитком: у Чехії жінки живуть в середньому 81,6 рік, чоловіки – 75,9, у Словаччині жінки – 80, чоловіки – 77,2 роки, майже такі самі показники і в Румунії. З Польщею тут у нас відставання на 5,5 роки – жінок і 7,5 роки – чоловіків [21].

Проаналізуємо енергетичну залежність України.

Україна – енергетично залежна країна. Ми імпортуємо все: газ, нафту, нафтопродукти, ядерне паливо і навіть вугілля. За останні 6 років імпорт енергоресурсів перевищив \$100 млрд., в т.ч. імпорт газу, нафти і нафтопродуктів – \$90 млрд. Цифра дорівнює обсягу річного ВВП України, в 3,5 рази перевищує річний Бюджет країни.

Україна не тільки залежна від імпортних енергоресурсів, але й від конкретних країн-постачальників. Відсутність диверсифікації постачальників змушує купувати паливо на умовах,

що диктуються продавцем, за ціною дуже часто вище ринкової. В кінцевому підсумку це знижує конкурентоспроможність української продукції, ми втрачаємо зовнішні ринки.

І це при тому, що Україна має колосальний енергетичний потенціал.

Згідно з оцінками Українського Інституту Майбутнього, Україна може вийти на повне самозабезпечення газом, нафтою і нафтопродуктами вже до 2022 р. Сукупний обсяг необхідних інвестицій у видобуток і переробку становить \$20 млрд., в т. ч.:

- в газовидобуток – \$3,5 млрд.;
- в нафтовидобуток – \$14 млрд.;
- в нафтопереробку – \$2,0-2,5 млрд. [22].

Переваги України від інтеграції до ЄС зводяться до такого:

– політичні вигоди (будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет та територіальну недоторканість);

– Європа готова скасувати майже всі мита (98 %) для українських товарів, зокрема: від ввезених мит звільняється 83 % всієї сільськогосподарської продукції, яка постачається до країн-членів ЄС, а також майже всі промислові товари (94,7 %). Натомість Україна не буде зменшувати мита для імпорту з ЄС, але змушена гарантувати, що впродовж відповідного періоду вона за жодних обставин не змінить свої тарифи щодо європейських товарів. Негайні преференції отримає 83,4 % українського експорту у сфері переробної промисловості з виробництва харчових продуктів. Решта продукції частково лібералізуватиметься через тарифні квоти;

– Європейський Союз зобов'язався відкрити більшість своїх ринків відразу. Однак шлях до Європи відкриється тільки тим виробникам, які виготовляють продукцію європейської якості, вже модернізували виробництво, збудували необхідні лабораторії та отримали європейський сертифікат якості. Наприклад, право на постачання курятини до ЄС вже отримали кілька вітчизняних підприємств, серед них: «Миронівська птахофабрика» (торговельний бренд «Наша Ряба»), «Миронівський м'ясопереробний завод «Легко», «Птахофабрика Снятинська Нова» (агрохолдинг МПХ, спеціалізується на випуску гусячого м'яса та печінки) та «Агромарс» (торговельна марка «Гаврилівські курчата») [23].

Від'ємне сальдо (перевищення імпорту над експортом) зовнішньої торгівлі України товарами за 11 місяців 2017 року (в січні-листопаді) збільшилася більш ніж в 2,2 рази в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року – до 5,21 млрд. доларів США. Як свідчить статистика, у листопаді 2017 року від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами складало 638,7 млн доларів, тоді як у жовтні – 700,8 млн, а у вересні – 593,1 млн доларів США. За цей період експорт товарів збільшився на 20,6% (на 6,8 млрд доларів), склавши 39,5 млрд доларів. При цьому, Україна збільшила імпорт на 27,5% (на 9,6 млрд) – до 44,7 млрд доларів. Коефіцієнт покриття експортом

імпорту склав 0,88 (у 2016 році – 0,9). Зазначимо, що за 11 місяців 2016 року від'ємне сальдо України становило 2,3 млрд. доларів США [24].

На 1 січня 2017 року чисельність наявного населення України становила 42584,5 тис. осіб, з них у міських поселеннях проживало 29482,3 тис. осіб (69,2 %), у сільській місцевості – 13102,2 тис. осіб (30,8 %). У 2016 році чисельність населення України зменшилася внаслідок природного та міграційного рухів населення на 176,0 тис. осіб, у тому числі міського – на 102,7 тис., сільського – на 73,3 тис.

Склад населення України характеризується суттєвою гендерною диспропорцією. Чисельна перевага жінок над чоловіками у складі населення України спостерігається з 37 років і з віком збільшується. Чисельність чоловіків на 1 січня 2017 року становила 19644,6 тис. осіб, а жінок – 22770,3 тис.; у розрахунку на 1000 чоловіків припадає 1159 жінок (у міських поселеннях – 1179, у сільській місцевості – 1116). В Україні сформувалася структура населення, для якої характерна висока питома вага осіб старшого віку і низька молодшого. На 1 січня 2017 року чисельність осіб у віці 0–15 років становила 16,2 % загальної чисельності постійного населення, у віці 60 років і старше – 22,5%, у віці 16–59 років – 61,3 %. Вікова структура визначає демографічне навантаження: станом на 1 січня 2017 року на 1000 осіб у віці 16–59 років припадало 265 осіб у віці 0–15 років та 367 осіб у віці 60 років і старше. У міських поселеннях відповідні показники значно нижчі (250 і 358 осіб), ніж у сільській місцевості (299 і 391 особа).

Середній вік населення України становив 41,1 рік (чоловіків – 38,3, жінок – 43,5). Одним із чинників формування чисельності населення є його природний приріст (скорочення). У 2016 році в Україні зафіксовано природне скорочення населення: 186,6 тис. осіб, або 4,44 особи на 1000 наявного населення [25].

На рівень економічної безпеки підприємства також впливає рівень державного внутрішнього та зовнішнього боргів. Саме ці показники визначають ступінь напруженості зовнішнього економічного середовища підприємства.

Таблиця 5 – Державний борг України у 2017 р. [26]

Дата	Зовнішній борг, млн. грн.	Внутрішній борг, млн. грн.
на 31.12.2016	1240028,7	689730,0
на 31.01.2017	1241330,0	689690,0
на 28.02.2017	1233960,0	707400,0
на 31.03.2017	1232928,0	718918,1
на 30.04.2017	1261506,5	711460,4
на 31.05.2017	1260930,9	707094,5
на 30.06.2017	1259096,9	698604,7
на 31.07.2017	1261951,5	709201,8
на 31.08.2017	1230946,5	727428,0
на 30.09.2017	1323285,1	719742,2
на 31.10.2017	1321350,6	725426,0

МВФ оцінив розмір тіньового сектора в структурі економіки України в 44,8 % [27].

Про це йдеться в доповіді економіста Леандро Медіні з африканського департаменту МВФ і Фрідріха Шнейдера з Університету Кеплера (Лінц).

Дослідження охоплює період з 1991 року по 2015 рік і показує, як змінювався показник з року в рік.

Так, згідно з розрахунками, середній розмір тіньової економіки України з 1991 року по 2015 рік оцінюється в 44,8 % ВВП, а в 2015 році – 42,9 %.

Для порівняння: в Росії показники тіньової економіки становили 38,4 % в середньому і 33,7 % ВВП в 2015 році, в Азербайджані – 52,19 % і 43,66 %, Вірменії – 42,59 % і 35,96 %, Грузії – 64,87 % і 53,07 %

У Казахстані в середньому 38,88 % і 32,82 % у 2015 році, Молдові – 43,43 % і 39,68 %, Таджикистані – 42,99 % і 37,73 %, Киргизстані – 37,92 % і 30,78 %, Естонії – 23,8 % і 18,49 %, Латвії – 22,23 % і 16,62 %, Литві – 25,15 % і 18,65 %, Польщі – 25,1 % і 16,67 % ВВП.

Починаючи з 1991 року, коли тіньова економіка України оцінювалася в 38,96 % ВВП, показник безперервно зростав до 1998 року, досягнувши пікової позначки в 57 %.

Низхідна тенденція спостерігалася до 2008 року – показник знизився до 36,65 %.

Крім зовнішніх загроз на рівень економічної безпеки підприємства впливають і внутрішні загрози.

Внутрішні загрози – це загрози, які залежать від діяльності власне підприємства. До них належать:

- дії чи бездіяльність працівників, які суперечать інтересам комерційної діяльності підприємства;
- низький рівень кваліфікації персоналу;
- слабе маркетингове опрацювання ринку;
- порушення правил використання технічних засобів;
- підрив ділового іміджу підприємства;
- неконкурентна цінова політика;
- невизначеність цілей та стратегій.

Всі ці загрози створюють проблеми для економічної безпеки підприємства і порушують його функціонування на ринку. Тому управлінському персоналу необхідно постійно здійснювати пошук нових шляхів забезпечення безпеки для підприємства.

Як зазначають у своїй праці Н. Б. Паліга та Ю. В. Світлична [9], існує три складові економічної безпеки підприємства для боротьби із внутрішніми загрозами: техніко-технологічна, фінансова та кадрова.

Запобігання внутрішнім загрозам техніко-технологічної складової в розрізі основних засобів стає можливим за умов підвищення ефективності використання основних фондів підприємства, а саме: шляхом звільнення підприємства від зайвого обладнання, машин та інших основних засобів або здачі їх в оренду з метою отримання додаткового прибутку для підприємства, забезпечення його новітнім обладнанням та висококваліфікованими працівниками, своєчасне оновлення основних засобів з метою недопущення морального і фізичного зносу;

підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва тощо. Якщо розглядати у розрізі оборотних засобів, то необхідне економічне та раціональне розпорядження матеріальними та товарними цінностями, потрібно мінімізувати витрати та створити виробничі запаси, забезпечити оптимальне співвідношення між обсягом оборотних коштів та їх виробничою потребою, а також здійснити заходи, які нададуть максимальну можливість самофінансування потреб в оборотних коштах.

Запобігання загрозам у фінансовій ланці можливе шляхом збільшення кількості ліквідних активів, що дасть змогу вчасно оплачувати борги і уникнути банкрутства.

Підвищення ефективності управління капіталом пропонується забезпечити шляхом: примноження величини власного капіталу через збільшення отриманого чистого прибутку; збільшення суми чистого прибутку за рахунок ефективної податкової політики, спрямованої на підвищення частки чистого прибутку в загальній сумі валового прибутку. Оптимізацію зобов'язань необхідно проводити за такими напрямками: рефінансування дебіторської заборгованості та оптимізація інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість

Боротьба із загрозами у кадровій ланці відбувається завдяки проведенню відповідних заходів, які забезпечать підвищення кваліфікації персоналу, скороченню частки працівників пенсійного віку і залучення на підприємство нового покоління працюючих із профільних навчальних закладів, а також за допомогою мотивації персоналу шляхом винагород та надання відпусток (однак потрібне зменшення кількості вимушених відпусток персоналу) [10].

Висновки. Таким чином, поняття економічної безпеки підприємства містить у собі техніко-технологічну, фінансову й кадрову складові. Слід зазначити, що саме поняття «економічна безпека підприємства» варто розуміти як стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей підприємства, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, забезпечувати тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної ним місії.

Соціально-економічне трансформування економіки України відбувається одночасно з руйнацією теоретичної платформи, на якій вибудовувалась уся система виробничих відносин централізованої планово-адміністративної економіки. Через відсутність нових науково обґрунтованих теорій і концепцій, вивірених практикою й адекватних сучасним умовам господарювання, вітчизняні підприємства змушені самотужки адаптуватися до нестабільного соціально-економічного середовища, оперативно відшуковуючи адекватні рішення нетрадиційних складних проблем. Наукові проблеми, які вирішуються під час проведення досліджень у галузі економічної безпеки підприємства, складні й багатовекторні. Вони охоплюють практично всі сторони діяльності

суб'єктів господарювання. Відтак обґрунтовано доцільність розгляду проблематики економічної безпеки в трьох взаємозалежних аспектах: перший – організація та забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства; другий – організація процесів із забезпечення економічної безпеки підприємства й оцінювання діяльності суб'єктів, що їх здійснюють; третій – оцінювання стану та рівня економічної безпеки.

Проблема оцінювання економічної безпеки держави, регіону, галузі або підприємства в останній час дуже загострилась. Однак, незважаючи на великий інтерес вітчизняних і закордонних учених та практиків до цих питань, наукові розробки в основному висвітлюють різні аспекти національної та регіональної безпеки й значно меншою мірою – питання економічної безпеки підприємств. Економічний розвиток суб'єктів господарювання можливий лише за наявності економічної безпеки. Оскільки підприємства функціонують у макро-, мезо- та мікросередовищі, то умови саме цих середовищ і створюють загрозу існуванню господарюючих суб'єктів. Відтак економічну безпеку підприємства та її сутність потрібно визначати, виходячи з позицій багаторівневості формування цього явища.

Узагальнення показали, що економічна безпека підприємства має подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого, – є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня й суб'єктом, що забезпечує виконання функцій, притаманних регіонам і державі в цілому. Забезпечення економічної безпеки передбачає виділення, аналіз та оцінку існуючих загроз за кожною з функціональних складових і розробку на їхній основі системи протидіючих заходів, що попереджають початок негативних явищ у діяльності підприємства.

Незважаючи на важливість проблеми, фінансові аналітики в Україні мають у розпорядженні недостатньо інструментів прогнозування банкрутства, оскільки зарубіжні методи недоцільно використовувати через їх невідповідність українським реаліям.

Таким чином, підвищення рівня економічної безпеки підприємства може слугувати своєрідним індикатором ефективності економічного управління підприємством. Оскільки на зовнішні загрози економічній безпеці підприємство вплинути не може, оптимальною стратегією поведінки господарюючого суб'єкта є мінімізація внутрішніх загроз на засадах бюджетування, бізнес-планування та підвищення ступеню обґрунтованості комплексів господарських рішень. У якості індикатора ефективності економічного управління підприємством можна застосовувати як кількісні, так і якісні за своєю природою показники. До кількісних індикаторів можна віднести зростання рівня прибутку підприємства, збільшення цільової частки ринку тощо. Якісними індикаторами можуть слугувати такі показники, як задоволеність персоналу умовами праці, прихильність споживачів до продукції

підприємства, ступінь досягнення стратегічних цілей підприємства.

Список літератури

1. Ларка Л.С., Нелоб К.П. Бізнес-планування в системі економічного управління підприємством. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. Харків, 2016. № 27 (1199). С. 3 – 7.
2. Мельник В.І., Шумська Г.М. *Перспективні напрямки підвищення рівня економічної безпеки підприємства в сучасних умовах*. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25138> (дата звернення 23.04.2018).
3. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. *Економіка підприємства*. Київ: Знання, 2009. 390 с.
4. Василенко В.П. Вопросы обеспечения экономической безопасности - одно из направлений деятельности субъектов предпринимательства. *Логистика: проблемы и решения*, 2010. №5. С.43-45.
5. Варналій З.С. *Економічна безпека*. / ред. З.С. Варналій. Київ: Знання, 2009. 647 с.
6. Іванілов О.С. *Економіка підприємства*. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
7. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. *Економічна безпека підприємства*: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
8. Карпунь І.Н. *Управління фінансовою санацією підприємства*: навч. посібник. Львів: "Магнолія-2006", 2009. 418 с.
9. Паліга Н. Б., Світлична Ю.В. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства. *Економіка промисловості*, 2011. № 1. С.197-202.
10. Чаленко Н. В., Химич А. В. Шляхи запобігання внутрішнім загрозам фінансово-економічній безпеці підприємства. *Міжнародний науковий журнал*, 2015. №9. С.171-174.
11. Покропивний С.Ф. *Економіка підприємства*: підручник / ред. С.Ф. Покропивний. Київ: КНЕУ, 2003. 608 с.
12. Шваб Л.І. *Економіка підприємства*: підручник. Київ: Каравела, 2011. 416 с.
13. Ларка Л.С., Бебешко О.В. Система бюджетного управління на підприємстві. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: Тези доповідей XXIV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.ІІІ (18-20 травня 2016р., Харків) / за ред. проф. Сокола С.І. Харків: НТУ «ХПІ». С. 199.
14. Oxford Advanced Learner's Dictionary. – Oxford, 1995. – P. 1062 URL: http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/4_100344.doc.htm (дата звернення: 08.05.2018).
15. Ларка Л.С. Обґрунтування господарських рішень, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків, НТУ "ХПІ", 2017. № 46 (1267). С. 100-103.
16. Валовий внутрішній продукт України URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2017> (дата звернення: 08.05.2018).
17. Темпи інфляції в Україні URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2017> (дата звернення: 08.05.2018).
18. Дефіцит бюджету України URL: <https://index.minfin.com.ua/budget/> (дата звернення: 08.05.2018).
19. Рівень безробіття в Україні URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017> (дата звернення: 08.05.2018).
20. Економічне зростання України URL: <http://uacrisis.org.ua/63502-digest-2017-summary> (дата звернення: 08.05.2018).
21. Рівень та якість життя в Україні URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/yakist-zhittya-v-ukrayini-ocinki-ekspertiv/> (дата звернення: 08.05.2018).
22. Енергетична залежність України URL: https://uifuture.org/post/sist-kroki-v-do-energeticoi-nezaleznosti-ukraini_388 (дата звернення: 08.05.2018).
23. Тодошук А.В., Батюк І.І., Шеремета А.І. Україна в інтеграційних процесах: ризики та переваги. «Young Scientist». 2017. № 5(45). С. 753 – 757. URL:

- <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/168.pdf> (дата звернення: 08.05.2018).
24. Сальдо експорту-імпорту в Україні URL: https://zaxid.net/u_2017_rotsi_import_tovariv_v_ukrayinu_perevis_hhiv_eksport_na_ponad_52_mlrld_n1446531 (дата звернення: 08.05.2018).
25. Стан демографічних процесів URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnasel_u.htm (дата звернення: 08.05.2018).
26. Державні зовнішні та внутрішні борги URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2017> (дата звернення: 08.05.2018).
27. Діяльність «тіньової» економіки в Україні URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/9/633941/> (дата звернення: 08.05.2018).
12. Shvab L.I. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]: pidruchnyk. Kyiv, Karavela Publ., 2011. 416 p.
13. Larka L.S., Bebesko O.V. Systema biudzhethnoho upravlinnia na pidpriemstvi [Budget management system in the enterprise]. Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorov'ia: *Tezy dopovidei XXIV mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Ch.III, Kharkiv* [Information technologies: science, technology, technology, health]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2016, p. 199.
14. Oxford Advanced Learners Dictionary. – Oxford, 1995. – R. 1062. Available at: http://www.rusnauka.com/4_SND_2012/Economics/4_100344.doc.htm (accessed 08.05.2018).
15. Larka L.S. Obgruntuvannia hospodarskykh rishen, shcho vplyvaiut na investytsiinu pryvablyvist pidpriemstva [Substantiation of economic decisions affecting the investment attractiveness of the enterprise]. *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the Nation Technical University "KhPI". Ser.: Economics]. Kharkov, 2017. no. 46 (1267), pp. 100 – 103.
16. *Valovy vnutrishnii produkt Ukrainy* [Gross domestic product of Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2017>. (accessed 08.05.2018).
17. *Tempy inflatsii v Ukraini* [Rate of inflation in Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2017> (accessed 08.05.2018).
18. *Defitsyt biudzhetu Ukrainy* [Ukraine's budget deficit]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/budget/> (accessed 08.05.2018).
19. *Riven bezrobittia v Ukraini* [Unemployment rate in Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2017> (accessed 08.05.2018).
20. *Ekonomichne zrostannia Ukrainy* [Economic growth of Ukraine]. Available at: <http://uacrisis.org.ua/63502-digest-2017-summary> (accessed 08.05.2018).
21. *Riven ta yakist zhyttia v Ukraini* [Level and quality of life in Ukraine]. Available at: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/yakist-zhyttia-v-ukrayini-ocinki-ekspertiv/> (accessed 08.05.2018).
22. *Enerhetychna zalezhnist Ukrainy* [Energy dependence of Ukraine]. Available at: https://uifuture.org/post/sist-kroktiv-do-energeticnoi-nezalezhnosti-ukraini_388 (accessed 08.05.2018).
23. Todoshchuk A.V., Batiuk I.I., Sheremeta A.I. *Ukraina v intehtatsiinykh protsesakh: ryzyky ta perevahy* [Ukraine in integration processes: risks and benefits]. «Young Scientist». 2017. № 5(45). S. 753 – 757. Available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/5/168.pdf> (accessed 08.05.2018).
24. *Saldo eksportu-importu v Ukraini* [Balance of exports and imports of Ukraine]. Available at: https://zaxid.net/u_2017_rotsi_import_tovariv_v_ukrayinu_perevis_hhiv_eksport_na_ponad_52_mlrld_n1446531 (data zvernennia: 08.05.2018).
25. *Stan demohrafichnykh protsesiv* [State of demographic processes in Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnasel_u.htm (accessed 08.05.2018).
26. *Derzhavni zovnishni ta vnutrishni borhy* [State external and internal debt of Ukraine]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/2017> (accessed 08.05.2018).
27. *Dialnist «tinovoi» ekonomiky v Ukraini* [Activities of the shadow economy in Ukraine]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/9/633941/> (accessed 08.05.2018).

References (transliterated)

1. Larka L.S., Neliub K.P. Biznes-planuvannia v systemi ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom [Business planning in the system of economic management of the enterprise]. *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the Nation Technical University "KhPI". Ser.: Economics]. Kharkov, 2016. no. 27 (1199), pp. 3 – 7.
2. Melnyk V.I., Shumska H.M. *Perspektyvni napriamky pidvyshchennia rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva v suchasnykh umovakh* [Prospective directions of increasing the level of economic security of the enterprise under modern conditions]. Available at: <http://fdk.org.ua/article/view/25138> (accessed 23.04.2018).
3. Berezin O.V., Berezina L.M., Butenko N.V. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]. Kyiv, Znannia Publ., 2009. 390 p.
4. Vasylenko V.P. Voprosi obespechenia ekonomycheskoi bezopasnosti - odno yz napravleniy deiatelnosti subjektov predprynimatelstva. [The issues of ensuring economic security are one of the areas of activity of business entities]. *Lohystyka: problemy u reshennia* [Logistics: problems and solutions], 2010, no. 4, pp. 43 – 45.
5. Varnalii Z.S. *Ekonomichna bezpeka* [Economic security]. / red. Z.S. Varnalii. Kyiv, Znannia Publ., 2009. 647 p.
6. Ivanilov O.S. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury Publ., 2009. 728 p.
7. Ivaniuta T.M., Zaichkovskiy A.O. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva* [Economic security of an enterprise]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury Publ., 2009. 256 p.
8. Karpun I.N. *Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpriemstva* [Financial management of the enterprise]. Lviv, "Mahnoliia-2006" Publ., 2009. 418 p.
9. Paliha N. B., Svitlychna Yu.V. Shliakhy zapobihannia zovnishnim ta vnutrishnim zahrozam ekonomichnii bezpetsi promyslovoho pidpriemstva [Ways to overcome external and internal threats to the economic security of industrial enterprises]. *Ekonomika promyslovosti* [Economics of industry], 2011, no 1, pp.197-202.
10. Chalenko N. V., Khymych A. V. Shliakhy zapobihannia vnutrishnim zahrozam finansovo-ekonomichnii bezpetsi pidpriemstva [Ways to overcome the internal threats to the financial and economic security of the enterprise]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal* [International scientific journal], 2015, no 9, pp.171 – 174.
11. Pokropuvnyi S.F. *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy]/ red. S.F. Pokropuvnyi. Kyiv, KNEU Publ., 2003. 608 p.

Надійшла (received) .05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Ларка Людмила Сергіївна (Ларка Людмила Сергеевна, Larka Ludmila Sergiivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; [ORCID: http://orcid.org/0000-0002-8184-5464](https://orcid.org/0000-0002-8184-5464); e-mail: assorti@ua.fm

Маркіна Альона Олександрівна (Маркина Алена Александровна, Markina Alena Oleksandrivna) – магістрант кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; e-mail: alesya_kisel@ukr.net

Мещерякова Анна Сергіївна (Мещерякова Анна Сергеевна, Meshcheryakova Anna Sergiivna) – магістрант кафедри економіки і маркетингу НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; e-mail: meshcheryakovaanuto4ka@gmail.com

УДК 620.9

К.О. ТИМОФЕЄВА**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

Зроблено аналіз енергетичного ринку України, визначені ключові фактори: законодавчі, економічні, технологічні, адміністративні, географічні та інформаційні – психологічні, які стимулюють розвиток альтернативної енергетики. Проаналізовані зміни в законодавчій базі щодо використання відновлювальних джерел енергій (ВДЕ). Розглянута стратегія України по розвитку ВДЕ. Приведена динаміка змін «зеленого тарифу» для сонячної та вітряної енергетики. В роботі проілюстрована необхідність внесення змін у виробництво електроенергії, яка обумовлена сучасними технологічними тенденціями та необхідністю підвищення енергоефективності та енергобезпеки країни.

Ключові слова: альтернативна енергетика, енергія вітру, сонячна енергія, відновлювальні джерела енергії, «зелений тариф», енергобезпека, енергоефективність, енергоресурсосбереження, енергетичний комплекс України.

Е.А. ТИМОФЕЕВА**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ УКРАИНЫ**

Проанализирован энергетический рынок Украины, определены ключевые факторы: законодательные, экономические, технологические, административные, географические и информационно - психологические, которые стимулируют развитие альтернативной энергетики. Проанализированы изменения в законодательной базе по использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Рассмотрена стратегия Украины по развитию ВИЭ. Приведена динамика изменений «зеленого тарифа» для солнечной и ветряной энергетике. В работе проиллюстрирована необходимость внесения изменений в производство электроэнергии, которая обусловлена современными технологическими тенденциями и необходимостью повышения энергоэффективности и энергобезопасности страны.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, возобновляемые источники энергии, энергия ветра, солнечная энергия, «зеленый тариф», энергобезопасность, энергоэффективность, энергоресурсосбережение, энергетический комплекс Украины.

К.А. ТУМОФУЕУЕВА**PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR ALTERNATIVE ENERGY OF UKRAINE**

The possible prospects of alternative energy market development are considered in the article. The possibility of solving a number of environmental, economic and social problems is highlighted through the abandonment of traditional energy-intensive energy and the use of renewable energy sources (RES), such as the power of the sun, water, wind, biomass, etc. The dynamics of the change in the "green tariff" to 2030 on the energy received from the sun and wind is illustrated. The key factors stimulating the development of alternative energy in Ukraine, namely: legislative, economic, technological, administrative, geographical and information - psychological. The changes in the legislative base in alternative energy, the use of preferential tax legislation, state financial support through scientific and technical programs of preferential lending, the creation of an information field on renewable energy sources and the preparation of public opinion, promotion of high technologies, etc. are considered. Potential obstacles to the introduction of renewable energy sources throughout Ukraine are outlined.

Keywords: alternative energy, renewable energy sources, wind power, solar energy, "green tariff", energy security, energy efficiency, energy saving, energy complex of Ukraine.

В условиях роста потребления энергоресурсов в стране, а также роста тарифов на них остро встает вопрос об эффективности их использования. Ученые оценивая запасы топливных ресурсов сходятся во мнении, что известные месторождения нефти иссякнут через 40 лет, угля 350-320 лет, а газа через 60 лет. Развитые страны уже несколько десятилетий назад осознали возможность решения ряда экологических, экономических и социальных проблем через отказ от традиционной ресурсоемкой энергетики и использования возобновляемых источников энергии (ВИЭ), таких как: сила солнца, воды, ветра, биомасса и т.д. К таким проблемам можно отнести:

– растущая зависимость страны от импорта энергоносителей, а следовательно, снижение энергобезопасности;

– усиление политической напряженности между странами, традиционно являющихся поставщиками энергоресурсов;

– увеличение негативного влияния предприятий топливно-энергетического комплекса экологию планеты;

– появление стихийных свалок из бытовых и промышленных отходов, которые могут быть использованы для производства тепло- и электроэнергии при применении современных технологий

В современных условиях вопрос использование альтернативной энергетики особенно остро стоит перед Украиной, так как одним из требований к стране, вступающей в Европейский Союз, является увеличение доли возобновляемой энергетики в общем энергопроизводстве. Это требование Евро Союза сформировано с целью обеспечения эколого – энергетической безопасности и энергонезависимости стран и устранению в перспективе политического давления на них со стороны стран добывающих нефть и газ. Уже к 2020 году в европейских странах планируется обеспечить около 70% жилого фонда экологически чистым теплоснабжением.

Рассматривая рынок электроэнергии Украины, за последние 3 года прослеживается четкая тенденция увеличения стоимости, как самой электроэнергии, так и ее транспортировки конечному потребителю. Это предусмотрено Постановлением

© Тимофеева Е.А.2018

НКРЭКУ от 26.02.2015 № 220, где повышение тарифов производится в 5 этапов, первый из которых начался 1 апреля 2015 г [1]. Изменение тарифов на электроэнергию в 2018 году будут пятым этапом повышения. Согласно данному постановлению новые тарифы будут применены по отношению к жителям всей территории Украины независимо от региона и обязательны для применения всеми энергопоставляющими организациями и компаниями. Также было внесено изменение в градацию потребления электроэнергии для населения, на первых четырех этапах была трехуровневая градация потребления, на пятом стала двухуровневая, что отразилось на суммах ежемесячных платежей от населения. Поэтому все чаще встает вопрос об эффективности применения альтернативной энергетики в Украине. Отметим, что электричество, полученное из ВИЭ, не имеет топливной составляющей, поэтому если не учитывать первоначальные капитальные затраты и последующую амортизацию является бесплатным.

После событий 2014 года, когда была потеряна часть источников традиционных энергоресурсов, развитию альтернативной энергетики стало уделяться еще больше внимания. По данным Госэнергоэффективности Украины, доля возобновляемых источников энергии увеличилась за последние три года с 3,9 до 5,8%, в электроэнергетике — с 7,4 до 7,8%.

Наибольшие темпы роста именно у солнечных электростанций. Если в 2016-м их общая мощность составляла 99,2 МВт, то в 2017-м — свыше 170 МВт [2].

Выделим факторы, которые стимулируют развитие альтернативной энергетики Украины:

Законодательные факторы: политический кризис 2014 года заставил правительство Украины рассматривать альтернативную энергетику, как спасательный круг для энергонезависимости страны. В частности был принят ряд законов, постановлений и программ поддержки развития ВИЭ [3].

Экономические факторы Стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных инвесторов:

· **по средствам введения «зеленого тарифа»**, введенного в 2009 году и действующего до 2030 года, позволяющий окупить инвестиции, вложенные в строительство мощностей. Данный тариф позволяющий домохозяйствам, у которых есть излишки «зеленой электроэнергии» собственного производства, отдавать их в общую сеть по завышенной стоимости. Причем стоимость 1 кВт солнечной энергии выше стоимости 1 кВт электроэнергии произведенной из энергии ветра. Приведем сравнительные данные по изменению стоимости «зеленого тарифа» для электроэнергии, произведенной из энергии солнца и ветра до 2030 года в табл.1.

Как видно из таблицы 1 «зеленый тариф» постепенно снижается, но при этом дает возможность

инвесторам окупить первоначальные капитальные затраты в строительство;

· **по средствам снижения таможенных и налоговых льгот относительно импорта на таможенную территорию Украины энергоэффективного оборудования и материалов.** В том числе: оборудования, работающего на возобновляемых источниках энергии, энергосберегающего оборудования и материалов, средств измерения, контроля и управления расходами топливно-энергетических ресурсов, оборудования и материалов для производства альтернативных видов топлива или для производства энергии из возобновляемых источников энергии [4,5].

· **по средствам снижения налога на земельные участки** (в пределах и за пределами населенных пунктов), предоставленные для размещения объектов энергетики, производящих электрическую энергию из возобновляемых источников энергии, взимается в размере 25 % от установленного налога [4].

· **по средствам освобождения от уплаты сбора**, являющегося надбавкой к тарифу на электрическую и тепловую энергию электричества из возобновляемых источников энергии.

Таблица 1 – Динамика изменения тарифов на излишки «зеленой энергии» разработанная Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере энергетики и коммунальных услуг до 2030 года

Период времени	Для электроэнергии, произведенной из энергии солнечного излучения, величина установленной мощности которых не превышает 30 кВт	Для электроэнергии, произведенной из энергии ветра объектами электроэнергетики частных домохозяйств, величина установленной мощности которых не превышает 30 кВт
01.17 - 31.12.19	587,05 коп/кВт·час (без НДС)	377,39 коп/кВт·час (без НДС)
01.01.20 - 31.12.24	527,65 коп/кВт·час (без НДС)	338,95 коп/кВт·час (без НДС)
01.01.25 - 31.12.29	469,99 коп/кВт·час (без НДС)	302,26 коп/кВт·час (без НДС)

· **по средствам временного** (до 1 января 2020 года) **освобождаются от налогообложения:**

а. прибыль производителей биотоплива, полученная от продажи биотоплива;

б. прибыль предприятий, полученная ими от деятельности по одновременному производству электрической и тепловой энергии и / или производству тепловой энергии с использованием биологических видов топлива;

в. прибыль производителей техники, оборудования, устройств, определенных статьей 7 Закона Украины "Об альтернативных видах топлива" произведенных на территории Украины [6].

· **по средствам временного, до 1 января 2020, освобождается от налогообложения прибыль предприятий**, полученной ими от хозяйственной деятельности по добыче и использованию газа (метана) угольных месторождений, осуществляется в соответствии с Законом Украины "О газе (метане) угольных месторождений"[8].

· **по средствам временного освобождения (сроком на 10 лет, начиная с 1 января 2011 года) от налогообложения прибыли предприятий электроэнергетики** от продажи электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников энергии.

Технологические факторы Снижение стоимости технологий в мире, как следствие снижение стоимости оборудования для возобновляемых электростанций. Если говорить о солнечной энергетике то инвестиции в 1 МВт мощности в Украине колеблется на уровне 0,75 – 1,05 млн. евро, что позволяет окупить их уже за 6 – 7 лет [9].

Административные факторы Отменена норма по «обязательной местной составляющей» при строительстве возобновляемых электростанций, которая была введена с 1 января 2012 года. Вместо нее ввели поощрительный механизм в виде коэффициентов повышающих тариф, то есть чем больше украинских комплектующих применено в строительстве, тем выше коэффициент.

Географические факторы Украина имеет хорошие природно-климатические условия для развития почти все видов альтернативной энергетике. Ее удобное расположение с точки зрения применения ВИЭ дает возможность получать экологически чистую энергию почти по всей территории. Уровень технического годового суммарного энергетического потенциала основных видов возобновляемых нетрадиционных источников энергии в Украине оценивается эквивалентным 80 млн. т у.т.

Информационно-психологические факторы. Сегодня большой вклад в развитие энергосбережительности и формирование восприимчивости граждан Украины к внедрению ВИЭ закладывает государство, путем информирование о возможностях ВИЭ, формирование культуры знаний в данной отрасли, а также внедрения государственных и региональных программ стимулирования энергосбережительности, в частности компенсации части стоимости «теплых кредитов» для физических и юридических лиц.

Важнейшим психологическим фактором развития альтернативной энергетике является тезис о том, что «зеленая» энергетика не производит выбросов парниковых газов, в отличие от сжигания ископаемого топлива. Следует отметить, что за последние десятилетия резко усилившееся антропогенное воздействие приводит к глобальному потеплению климата, причиной которого служит

парниковый эффект. Это свойство атмосферы пропускать солнечную радиацию, но задерживать земное излучение. Для борьбы с глобальными климатическими изменениями был подписан Киотский протокол.

Однако при внедрении ВИЭ по всей территории Украины, возможны определенные препятствия:

– высокие капитальные затраты в строительство мощностей и достаточно длительный срок возврата инвестиций, и как следствие более высокая стоимость производимой энергии на первоначальных этапах внедрения ВИЭ;

– существуют технических и организационных проблем, связанных с присоединением ВИЭ к электрическим и тепловым сетям, в том числе, возможен перекоп нагрузки в энергетической системе из – за стремительного и бесконтрольного роста альтернативной энергетике. Что может привести к необходимости созданию новой энергетической инфраструктуры в государстве и дополнительных инвестициях, которые могут увеличить стоимость зеленой энергии [10] а также, очень сложная и бюрократическая процедура узаконивания объектов ВИЭ для физических лиц;

– бюрократизация и коррупция при оформлении документации на получение «зеленого» тарифа.

А также есть ряд проблем в основных видах альтернативной энергии, выделим основные из них:

Солнечная энергетика. Существует проблема с утилизацией отработанных солнечных батарей, так как при их производстве применялись тяжелые металлы; на солнечных электростанциях повышенный уровень пожароопасности, в силу высокой концентрации солнечного света

Гидроэнергетика. Отрицательно влияет на водные объекты и зависит от уровня и скорости воды, которые тяжело регулировать.

Биотопливо. Основным компонентом при производстве биотоплива является отходы сельскохозяйственной деятельности, в частности кукуруза. Выращивание которой истощает сельскохозяйственные, поэтому бесконтрольное увеличение ее посевных площадей может привести к негативным последствиям для экономики. При этом альтернативное биотопливо пользуется огромным спросом на мировом рынке. Более 90% такой продукции украинские производители экспортируют в страны Северной и Восточной Европы (Польшу, Швецию, Данию).

Ветроэнергетика. По результатам исследований некоторых ученых были сделаны выводы о негативном влиянии колебаний ультразвука от работы ветроэлектростанций на здоровье людей, животных, птиц и насекомых.

Для устранения данных препятствий и решения вышеперечисленных проблем разрабатываются программы государственной поддержки развития ВИЭ и проводятся научно-исследовательские работы в данной сфере.

Выводы. Альтернативная энергетика является небольшой, но важной частью энергетического комплекса Украины, которая может позволить решать существующие экологические, экономические и социальные задачи. Данные задачи решаются формированием законодательной базы льготного налогового законодательства, государственной финансовой поддержки через научно-технические программы льготного кредитования, создания информационного поля о ВИЭ и подготовки общественного мнения, системы образования, стажировок, продвижения высоких технологий, и т.д.. Однако составить реальную альтернативу углеводородным ресурсам альтернативная энергетика на данном этапе еще не в состоянии.

Возобновляемые источники энергии получили новый толчок в развитие, и их доля в потреблении будет увеличиваться, так как существует тенденция повышения цены на электроэнергию и ухудшение её потребительских качеств, высокая стоимость подключения к электросетям, а порой даже невозможность этого. Ускорению внедрения зеленой энергетике будет способствовать нестабильная ситуация с поставками угля с временно оккупированных территорий, что подтолкнет производителей энергии к поиску более стабильной альтернативы. Что же касается роли ВИЭ в энергетическом комплексе, то, учитывая последние тенденции, альтернативные источники энергии будут иметь все большее значение не для страны в целом, а для отдельных потребителей и домашних хозяйств, то есть способствовать, скорее, сокращению зависимости населения от электроэнергетических компаний. Однако, существует большая проблема внедрения альтернативной энергетике в Украине, а именно высокий уровень бюрократизации и коррупции при оформлении документации на получение «зеленого» тарифа.

Список литературы

1. НКРЕКП, постанова від 26.02.2015 № 220 "про встановлення тарифів на електроенергію, що відпускається населенню" [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.nerc.gov.ua/?id=14359>
2. Доля возобновляемых источников энергии в Украине выросла до 6% [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zn.ua/economics/dolya-vozobnovlyаемyh-istochnikov-energii-v-ukraine-vyrosla-do-6-274095_.html
3. Государственное агентство по энергоэффективности и энергосбережению Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sae.gov.ua/en/node/109>
4. Податковий кодекс України: прийнятий верховною радою України 2 груд. 2010 р. № 2755-ві : текст із змін. станом на 22 березня 2018 года п 2374-VIII. / м-во юстиції України. – офіц. вид. – Київ : укрправінформ, 2018. – 455 с. – Ст. 197,276.
5. Закон України о едином таможенном тарифе закон введен в действие с 1 марта 1992 года постановлением верховной рады Укранинот 5 февраля 1992 года N 2098-XII (статья 19)
6. Закон України «Про альтернативні види палива» № 1391 –XIV від 14 січня 2000 року // Відомості Верховної Ради України. – 2000 – № 12 – Ст. 7.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» № 1071 – р від 24 липня 2013 року // Урядовий кур'єр – 2014. – № 17.
8. Закон України № 1392-VI « О газе (метане) угольних месторождений
9. Солнечные миллиарды. Когда Украина сможет стать энергезависимой. Стас Юрасов. «ЛІГАБізнесІнформ» – Режим доступа: <http://www.liga.net/projects/energoeffectivnost/>.
10. Возобновляемые источники энергии 2010. Европейская комиссия. Объединенный исследовательский центр Институт энергетике. 2010.
11. Надеин И. Альтернативная энергетика в Украине становится привлекательной сферой, в том числе для инвестиций / И. Надеин // Зеркало недели. – 2010. – № 26 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zn.ua>

References (transliterated)

1. NKREKP, ruled as of February 26, 2015 № 220 "about the installation of tariffs for electricity, the population of the population" [Electronic resource] - access mode: <http://www.nerc.gov.ua/?id=14359>
2. The share of renewable energy sources in Ukraine has grown to 6% [Electronic resource] - Access mode: https://zn.ua/economics/dolya-vozobnovlyаемyh-istochnikov-energii-v-ukraine-vyrosla-do-6-274095_.html
3. State Agency for Energy Efficiency and Energy Efficiency in Ukraine [Electronic Resource] - Access Mode: <http://sae.gov.ua/en/node/109>
4. Podatkovy code of Ukraine: priyonyatii supreme pleasure in Ukraine 2 piles. 2010 p. No. 2755-vi: text iz zmin. camp at 22 birch in 2018 n 2374-VIII. / m-in yustitsii україни. - Ofits. view. - Київ: укрправінформ, 2018. - 455 с. - Art. 197,276.
5. The law of Ukraine on a single customs tariff law was put into effect on March 1, 1992 by the resolution of the Supreme Council of Uuskainyot on February 5, 1992 No. 2098-XII (Article 19)
6. The Law of Ukraine "On Alternative Visions of the Paliva" № 1391 - XIV від 14 січня 2000 року // Відомості Верховної Ради України. - 2000 - No. 12 - Art. 7.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «About grasping of the Energy Strategy of Ukraine for the period up to 2030» № 1071 - р від 24 липня 2013 року // Урядовий кур'єр - 2014. - № 17.
8. Law of Ukraine No. 1392-VI "On gas (methane) of coal deposits
9. The solar billions. When Ukraine can become a non-volatile URI: <http://project.liga.net/projects/energoeffectivnost/>
10. Renewable Energy Snapshots 2010. European Commission. Joint Research Centre Institute for Energy. 2010.
11. Nadein I. Alternative energy in Ukraine is becoming an attractive area, including for investments / I. Nadein // Mirror of the Week. - 2010. - No. 26 [Electronic resource]. - Access mode: <http://zn.ua>

Надійшла(received) 09.05.2018

Відомості про авторів /Сведенияобавторах / About the Authors

Тимофеева Катерина Олександрівна (Тимофеева Екатерина Александровна, Tymofeyeva Katerina Aleksandrovna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри організація виробництва и управління персоналом НТУ «ХПІ», ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6117-4977>;e-mail: myagkaya85t@gmail.com

УДК 330.3; 338.4

*О.І. ЧАЙКОВА, А.Ю. ПОДМОКОВА, П.О. ГУБАНОВ***ЗАСТОСУВАННЯ AGILE-УПРАВЛІННЯ ТА AGILE-МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

У статті розглядаються підходи Agile-управління на підприємствах. Наведено характеристики та риси Agile – гнучкої методології управління проектами. Визначено важливість застосування ключових показників ефективності для оцінки якості та швидкості виконання обов'язків персоналом в Agile. Відображена інформація щодо світових тенденцій застосування Agile-методів, динаміки змін показників. Виділені причини, які спонукають підприємства міжнародного бізнесу до впровадження Agile-управління. Розкрито визначення поняття Agile –маркетингу. Виокремлені відмінності принципів Agile-маркетингу від класичного маркетингу. Наведено приклади застосування Agile-підходу в маркетингу підприємствами світу.

Ключові слова: Agile, еджайл-управління, підприємства, міжнародний бізнес, ключові показники ефективності, проект, Agile-маркетинг.

*О.І. ЧАЙКОВА, А.Ю. ПОДМОКОВА, П.О. ГУБАНОВ***ПРИМЕНЕНИЕ AGILE-УПРАВЛЕНИЯ И AGILE-МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ**

В статье рассматриваются подходы Agile-управления на предприятиях. Приведены характеристики и черты Agile – гибкой методологии управления проектами. Определена важность применения ключевых показателей эффективности для оценки качества и скорости выполнения обязанностей персоналом в Agile. Отображена информация относительно мировых тенденций применения Agile-методов, динамики изменений показателей. Выделены причины, которые побуждают предприятия международного бизнеса к внедрению Agile-управления. Раскрыто определение понятия Agile-маркетинга. Выделены отличия принципов Agile-маркетинга от классического маркетинга. Приведены примеры применения Agile-подхода в маркетинге предприятиями в мире.

Ключевые слова: Agile, еджайл-управление, предприятия, международный бизнес, ключевые показатели эффективности, проект, Agile-маркетинг.

*О. I. CHAYKOVA, A. Y. PODMOKOVA, P. O. HUBANOV***APPLICATION OF AGILE-MANAGEMENT AND AGILE-MARKETING AT ENTERPRISES IN INTERNATIONAL BUSINESS**

In the article approaches of Agile-management at the enterprises are considered. The characteristics and features of Agile are presented - a flexible methodology for project management. The importance of applying key performance indicators to assess the quality and speed of staff responsibilities in Agile has been determined. The information on the world tendencies of application of Agile-methods, dynamics of changes of indicators is displayed. The reasons which induce the enterprises of the international business to introduction of Agile-management are allocated. The definition of the concept of Agile-marketing is disclosed. Differences in the principles of Agile-marketing from classical marketing are distinguished. Examples of application of the Agile approach in marketing by enterprises in the world are given.

Key words: Agile, Agile-management, enterprises, international business, key performance indicators, project, Agile-marketing.

Постановка проблеми.

Динамічність зміння умов господарювання і внутрішніх організаційних процесів створює необхідність пошуку ефективних управлінських рішень, задля забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

У гострій боротьбі з конкурентами ключовим питанням функціонування системи управління підприємством становиться максимально можливого пристосування її діяльності, стратегії, тактики до безперервних змін ситуації на ринку.

Перед багатьма підприємствами стоїть питання необхідності адаптації свого продукту під потреби кожного клієнта. Саме тому актуальним є розглядання еджайл-підходу в управлінні підприємствами, застосування якого може забезпечити необхідну гнучкість і адаптивність, як продукту, так і підприємства в цілому до сучасних динамічних умов ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Методики Agile (еджайл), які були створені в ІТ-сфері та застосовуються в проектному менеджменті, стають все більш популярними в інших різних галузях або напрямках бізнесу.

Питаннями розробки і впровадження Agile-методології займалися і займаються багато фахівців, таких як: Д.Рігбі, Дж.Сазерленд, Х.Такеучі, Кент Бек, Мартін Фаулер, Майк Кон, Рой Міллер, Роберт Мартін, Хенрик Кніберг, Маттіас Скарін, Алістер Кокберн.

Також значна увага цьому питанню приділяється в звітах та окремих спеціальних дослідженнях, а саме Інститутом дослідження конкуренції ім. Лі Якокки, Рокфордської консалтинговою компанією (Rockford Consulting Group), Річний звіт о сстоянні еджайл (Annual State of Agile Report, (Version ONE)).

Попит на Agile, що швидко розвивається, як метод бути більш адаптованим до змін у зовнішньому середовищі, приводить до появи нового напрямку, на початку другого десятиріччя 21 століття уперше з'явилося поняття Agile marketing (еджайл-маркетинг). Його принципи запропоновані в Agile Marketing Manifesto. Консультуванням та практичним впровадженням в діяльність компаній Agile-маркетингу займаються Скотт Брінкер, Джим Івел, Джон Касс, Девід Ідельман, Джейсон Хеллер, Стівен Спайтлс та інші.

Нині застосування підходів Agile-управління на підприємствах України пов'язано з низкою проблем і суперечливих моментів, в зв'язку з чим існує необхідність адаптації у їх застосуванні. Дослідження можливості використання Agile-управління в інших сферах потребує додаткового вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування доцільності запровадження у практичну діяльність підходу Agile-управління та Agile-маркетингу на прикладах підприємств в міжнародному бізнесі різних галузей діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Серед популярних сьогодні методів управління проектами слід зазначити Agile-гнучку методологію. Методики Agile стали надзвичайно популярними в різних галузях та напрямках міжнародного бізнесу.

Найбільш успішно цей підхід реалізований в управлінні проектами, пов'язаними з розробкою програмного забезпечення.

Це пояснюється тим, що в IT-проектах висока ймовірність змін у вимогах до кінцевого продукту, жорсткі терміни, адаптація до потреб користувачів, строго формалізовані процеси. Розробники програмного забезпечення першими відчули необхідність відмовитися від складання планів на тривалий термін, які швидко втрачали актуальність. Так з'явилися agile-методи, суть яких – зробити розробку гнучкою і міняти початкові плани, якщо це піде на користь продукту і замовнику. В результаті тривалої еволюції методів управління IT-проектами народився підхід Agile і Маніфест гнучкого управління проектами [1].

Щоб оцінити якість та швидкість виконання обов'язків персоналом в Agile найчастіше використовують ключові показники ефективності (від англ. Key Performance Indicators, KPI) [2]. Інформація, яку отримують при практичному застосуванні KPI, виступає основою для прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей проекту. Навіть докладні фінансові показники діяльності не завжди дозволяють отримати повну картину стану проекту, тоді як оцінка ефективності дає можливість визначити,

наскільки грамотно організовано управління і чи допоможе воно досягти поставлені перед командою цілі та задачі. Розробка показників ефективності забезпечує основу для прийняття управлінських рішень і виявляє проблеми з організацією процесів. Це включає і оцінку якості діяльності персоналу в проекті, і визначення кількості часу, необхідного для кожної окремої задачі.

Agile необхідний задля скорочення часу від ідеї до виходу готового продукту на ринок, можливості управління постійно змінним пріоритетам. Все це найбільше турбує сьогодні міжнародний бізнес.

Для підприємств, що діють на принципах Agile управління характерна здатність змінювати людські та фізичні ресурси в найкоротші терміни і з мінімальними витратами з тим, щоб не упустити і прибутково використовувати можливості, які несподівано відкриваються або, навпаки, вийти з мінімальними втратами з кризової ситуації, що небезпечно, для традиційних компаній. Основною конкурентною перевагою підприємств цього типу є здатність швидко адаптуватися до змін і успішно діяти в умовах високої невизначеності. Концепція Agile-управління актуальна в першу чергу для галузей з високим рівнем ризику – інноваційно-ємних і високотехнологічних. У концепції Agile не існує будь-яких обмежень, оскільки замовлення, як правило, виконуються не одним підприємством, а кількома партнерами однієї мережі (промислового кластера).

Якщо подивитися на темпи розвитку Agile-практик в даний час, то можна побачити, що він широко розповсюджується в різних галузях промисловості на підприємствах міжнародного бізнесу.

В звіті “The 12-th Annual State of Agile Report” (Version ONE) [3], відображена інформація щодо світових тенденцій застосування еджайл-методів, динаміки змін показників.

Долі компаній, що використовують еджайл-підходи до управління в різних галузях господарства наведена на рис. 1.

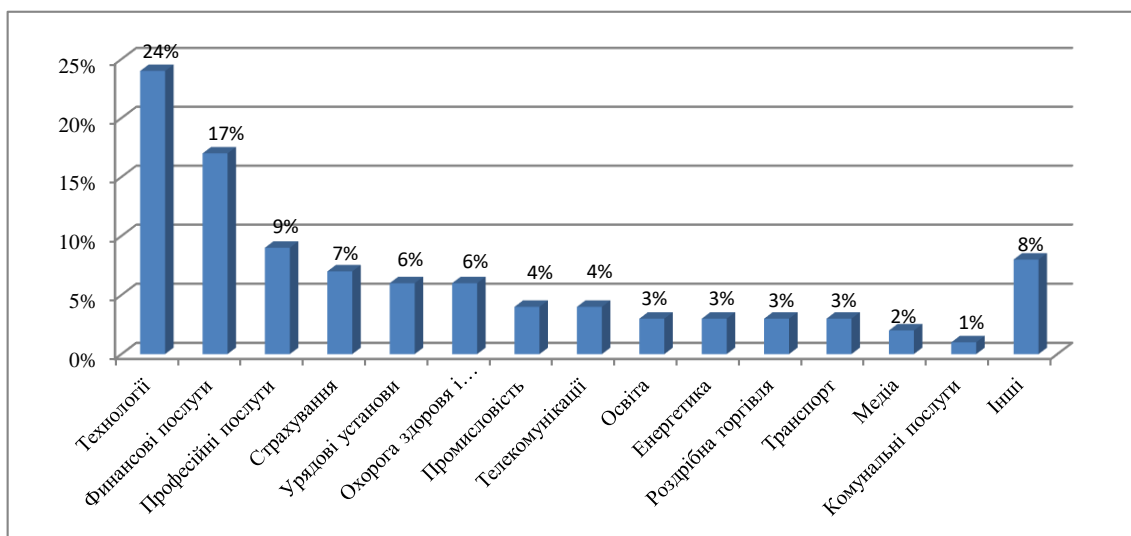


Рис. 1 – Доля підприємств галузей промисловості, що застосовують еджайл-управління

Територіальне розміщення компаній, які були задіяні в опитуванні щодо використання еджайл

методів управління, розподілилося як показано на рисунку 2.

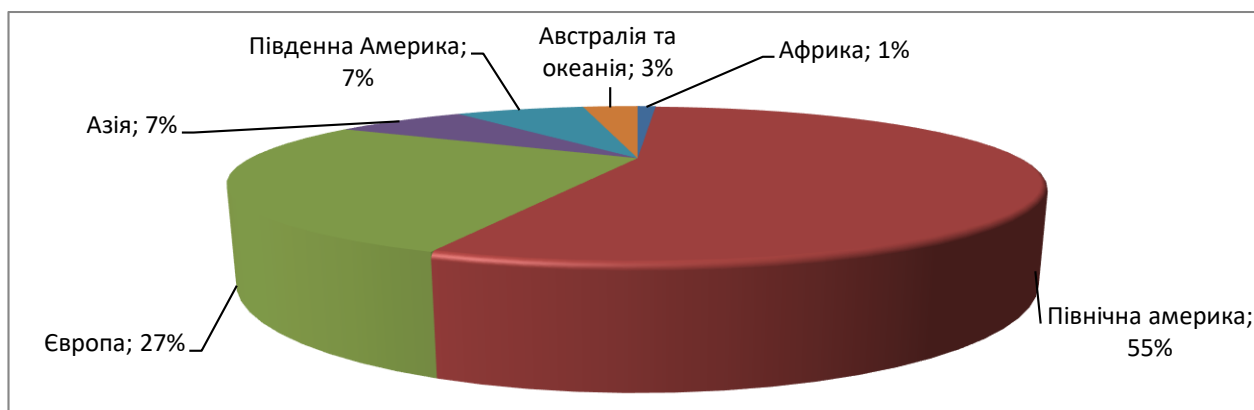


Рис. 2 – Територіальна структура

Компанії, які приймали участь в опитуванні, виділили наступні причини, які спонукали їх до впровадження Agile-управління в своїй діяльності: прискорення поставки продукту (75%), покращення здатності управляти змінами пріоритетів (64%), збільшення продуктивності (55%), удосконалення бізнесу (49%), підвищення якості продукції (46%), підвищення передбачуваності (46%), покращення оглядовості проекту (42%), зменшення проектних ризиків (37%), мотивація та підвищення морального духу команди (28%), підвищення дисципліни розробки продукту (25%), зниження проектних витрат (24%) [3].

Гарні результати застосування Agile-управління на підприємствах різних галузей спричинили

перенос ідей гнучкого та ітеративного планування в сферу управління маркетинговою діяльністю.

Agile-маркетинг (англ. Agile marketing, гнучкий маркетинг) це – метод гнучкого планування маркетингових стратегій. Полягає у відмові від класичних довгострокових планів з розвитку і витрачання маркетингового бюджету на користь коротких ітерацій і можливості внести зміни в стратегію в будь-який момент часу [4, 5]

Agile-маркетинг з'явився як результат переосмислення гнучкої методології розробки. Були сформульовані принципи та методологія, які сформульовані в еджайл-маркетинг маніфесто [6].

Відмінності принципів Agile Marketing від класичного маркетингу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Agile Marketing & Класична модель маркетингу

Agile Marketing & Класична модель маркетингу	
1	Аналітика замість думок і умовностей. Agile-маркетинг - це безперервне дослідження клієнта, впровадження потрібних змін і вимір результатів.
2	Співпраця, орієнтоване на клієнта, замість ієрархії. На першому місці - потреби клієнта. На їх задоволення націлена робота всіх відділів і департаментів. Як підсумок - немає суперництва і внутрішніх конфліктів.
3	Адаптивні і ітераційні кампанії замість об'ємних і складних. Складні і об'ємні кампанії - класичні маркетингові плани на тривалий термін, які не змінюються після затвердження. Мінус таких кампаній в тому, що, якщо інтереси споживачів змінюються, це можна буде врахувати тільки в наступному плані. Адаптивні кампанії складаються з коротких циклів, або ітерацій. Якщо після проведення чергової ітерації виявляється потреба внести зміни в початковий план, це можна зробити відразу.
4	Вивчення клієнтів замість статичного прогнозування. Маркетингові дослідження проводяться з встановленою періодичністю, звичайно - раз на рік. Отримані дані можуть застарівати і ставати неактуальними вже через кілька місяців. Як підсумок - неефективні кампанії. Щоб уникнути цього, agile-маркетинг пропонує постійно вивчати клієнта і регулярно проводити аналітику.
5	Гнучке планування замість жорсткого. Agile-маркетинг не відмовляється від планування повністю. Але складені в його рамках плани передбачають внесення змін.
6	Реакція на зміни замість проходження плану. Якщо відбулася зміна, його не потрібно ігнорувати. До змін потрібно бути готовим, і при їх виникненні обов'язково вносити коригування в початковий план.
7	Багато маленьких експериментів замість одного великого. Краще провести кілька невеликих тестувань - їх результати будуть більш актуальною, ніж у глобального дослідження, яке проводиться протягом тривалого часу.

Класичні підходи щодо управління підприємствами останнім часом не достатньо дієві, класична модель маркетингу не може вчасно

реагувати на зміни та вирішувати проблеми одразу.

У зв'язку з тим що конкуренція на ринку постійно зростає, класична модель маркетингу стає не ефективною, дострокові плани та маркетингові проекти відійшли на задній план. На даний час має

перевагу швидке реагування на поточні проблеми. На рисунку 3 наведено який відсоток в маркетингу належить перейшов до Agile-маркетингу за останні 3 роки.

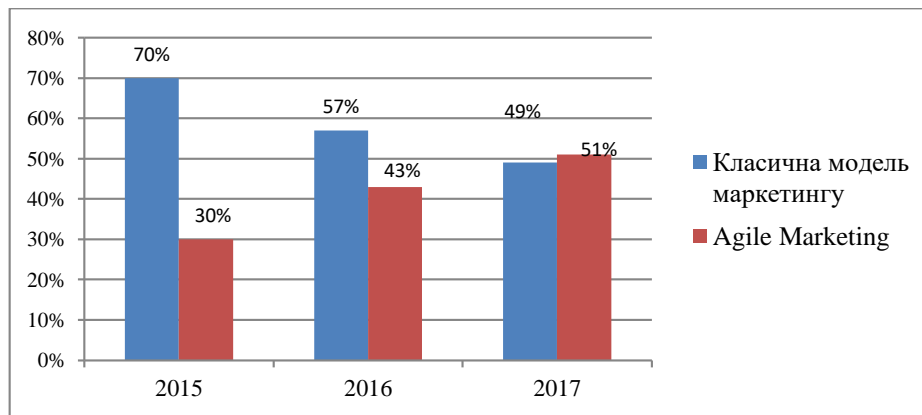


Рис. 3 – Співвідношення застосування Agile-маркетингу та класичного маркетингу підприємствами у світі

Головні передумови появи Agile-маркетингу: затримки термінів, зрив бюджетів, постійні збитки, зіпсовані відносини, продукт виходить не таким яким очікував його замовник, у проектній групі виникають питання і пропозиції, замовник проекту вносить зміни у процесі розробки.

Популярність застосування Agile-маркетингу у різних сферах з роками зростає. Основні причини наведено на рисунку 4.

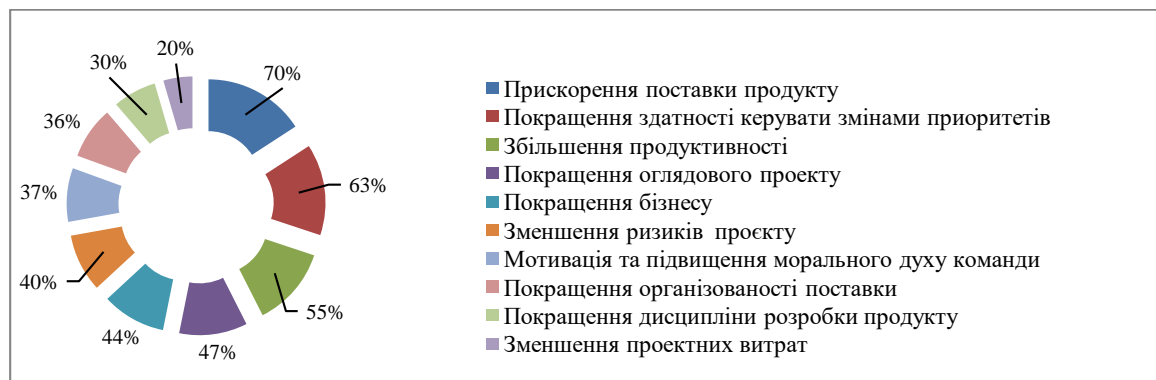


Рис. 4 – Причини впровадження Agile Marketing

Наведемо кілька прикладів Agile-підходу в маркетингу.

Наприклад, компанія Aviasales в 2014 році, коли збанкрутували туристичні агентства Росії, обернула ситуацію в свою користь. Вони вирішили в короткі терміни запустити рекламну кампанію для «пакетних» туристів, щоб підштовхнути їх на самостійну подорож. В результаті численних тестувань різних ідей 20% з нових відвідувачів сайту стали проявляти зацікавленість в покупці квитків. В результаті кількість ретвітів перевищило за 15 000.

Під час Суперкубка в Новому Орлеані несподівано відключили світло. Компанія Oreo протягом декількох хвилин відреагувала на це і розмістила пост в Фейсбуці і Твіттері із зображенням печива Oreo і написом: «Виключили світло? Немає проблем. Ви можете як і раніше жувати в темряві» [7].

Agile-маркетинг в світі з кожним роком впроваджується в діяльність підприємств все більше, але в Україні він застосовується найчастіше в великих компаніях або що належать міжнародним корпораціям. В невеликих підприємствах застосовується частіше несвідомо, або частково. Є приклади застосування Agile в інжинірингових компаніях [8].

Проте є деякі але щодо можливостей провадження Agile менеджменту:

Цілісний гнучкий підхід до розробки продукту працює не у всіх ситуаціях, тому має деякі обмеження:

- вимагає надзвичайних зусиль від усіх членів команди в ході всього процесу розробки,
- підхід може не підійти до проектів-проривів, які вимагають революційних інновацій, що особливо вірно в областях біотехнології або хімії,

- цей підхід може не підійти проектам-гігантам, як наприклад проекти аерокосмічного бізнесу. Величезний масштаб таких проектів, обмежує можливість безпосередніх обговорень,

- може не підійти організаціям, де розробка продукту надихається генієм, який робить винахід і передає певний набір специфікацій для виконання. Правила гри для ефективної конкуренції змінилися відповідно до зміни зовнішнього середовища. Компанії мають досягти швидкості і гнучкості в розробці продуктів. Щоб зробити це, потрібно використовувати динамічний процес, який багато в чому покладається на метод спроб і помилок і на навчання в процесі роботи.

Отже, те що сьогодні необхідно компаніям що мають динамічний швидкий розвиток, це постійна інновація в час безперервних змін.

Висновки. Швидко мінлива середовище менеджменту змушує всіх учасників управлінського процесу шукати нові можливості для формування одночасно гнучкого та сталого розуміння того, що відбувається.

Agile – це підхід до управління проектами, у яких вимоги до продукту чи сервісу змінюються з наростаючою швидкістю. В таких умовах реакція на ці зміни і постійне використання їх для покращення продукту стають важливішими, ніж дотримання плану. Ефективно застосувати Agile можливо в галузях з високою інноваційністю та конкуренцією. Agile - це не інструмент, готовий до застосування, а новий спосіб мислення, нові звички.

Головна перевага гнучкого підходу в маркетингу – це можливість миттєво бачити і втілювати нові ідеї, та швидко досягати позитивних результатів. Agile-маркетинг допомагає максимізувати продуктивність при обмежених ресурсах.

Список літератури

1. Основні принципи Agile-маніфесту. URL: <http://agilemanifesto.org/iso/uk/principles.html> (дата звернення: 15.05.2018).
2. Adanza F. Key KPIs across Agile methodologies. URL: <https://www.getzephyr.com/insights/key-kpis-across-agile-methodologies> (дата звернення: 10.05.2018).

3. Щорічний Agile звіт. URL: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-12th-annual-state-of-agile-report> (дата звернення: 12.05.2018)
4. Agile-маркетинг. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Agile-%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (дата звернення: 12.05.2018)
5. Jim Ewel What is Agile Marketing? URL: <http://www.agilemarketing.net/what-is-agile-marketing/> (дата звернення: 15.05.2018).
6. Agile Marketing Principles. URL: <http://agilemarketingmanifesto.org/> (дата звернення: 15.05.2018).
7. Как делать результативный маркетинг в нестабильной среде с помощью Agile-подхода. URL: <https://spark.ru/startup/flowlu/blog/29111/kak-delat-rezultativnij-marketing-v-nestabilnoj-srede-s-pomoschiu-agile-podhoda> (дата звернення: 15.05.2018).
8. Чайкова О.І. Можливості впровадження еджайл – управління бізнесу в міжнародних інжинірингових компаніях / О.І. Чайкова, П.В. Вакерін // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2017. – № 46 (1267). – С. 115-120. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34120> (дата звернення: 15.05.2018).

References (transliterated)

1. Osnovni pryntsyupy Agile-manifestu. URL: <http://agilemanifesto.org/iso/uk/principles.html> (data zvernennia: 15.05.2018).
2. Adanza F. Key KPIs across Agile methodologies. URL: <https://www.getzephyr.com/insights/key-kpis-across-agile-methodologies> (data zvernennia: 10.05.2018).
3. Shchorichnyi Agile zvit. URL: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-12th-annual-state-of-agile-report> (data zvernennia: 12.05.2018)
4. Agile-marketynh. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Agile-%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (data zvernennia: 12.05.2018)
5. Jim Ewel What is Agile Marketing? URL: <http://www.agilemarketing.net/what-is-agile-marketing/> (data zvernennia: 15.05.2018).
6. Agile Marketing Principles. URL: <http://agilemarketingmanifesto.org/> (data zvernennia: 15.05.2018).
7. Kak delat rezultativnyi marketynh v nestabylnoi srede s pomoshchiu Agile-podhoda. URL: <https://spark.ru/startup/flowlu/blog/29111/kak-delat-rezultativnij-marketing-v-nestabilnoj-srede-s-pomoschiu-agile-podhoda> (data zvernennia: 15.05.2018).
8. Chaikova O.I. Moshlyvosti vprovadzhennia edzhail – upravlinnia biznesu v mizhnarodnykh inzhnirnykh kompaniakh / O.I. Chaikova, P.V. Vakerin // Visnyk NTU «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky). Zbirnyk naukovykh prats. – Kh. : NTU «KhPI». – 2017. – no 46 (1267). – p. 115-120. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34120> (data zvernennia: 15.05.2018).

Надійшла(received) 10.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Чайкова Олена Ігорівна (Чайкова Елена Игоревна, Chaikova Olena Igorivna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». тел. (096) 717-21-75; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3696-0623>; e-mail: chaykovvalena@gmail.com

Подмокова Анастасія Юрійвна (Подмокова Анастасия Юрьевна, Podmokova Anastasiya Yuryevna) – магістр, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; тел. (096) 697-73-02; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0952-8165>; e mail: podmokova.nastya@gmail.com

Губанов Павел Олегович (Губанов Павел Олегович, Hubanov Pavlo Olegovich) – магістр, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; e-mail: pavelole@hotmail.com

УДК 338.45.01

А. І. ПОЛЯКОВА**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ НАУКОЄМНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ**

Розглянуті особливості та проблеми ринку наукоємної продукції в Україні, стан науково-технологічного потенціалу, фінансове забезпечення наукової та науково-технічної діяльності, динаміка наукоємності внутрішнього валового продукту, а також особливості функціонування національного ринку товарів високих технологій. Окреслено роль наукоємної продукції у розвитку національної економіки. Досліджено основні відмінні риси наукоємної продукції та визначено їх основні характеристики з широкого кола показників з метою виявлення специфічних особливостей, які впливають на формування асортименту наукоємної продукції. Аналізуються система формування асортименту наукоємної продукції та вплив особливостей наукоємної продукції на її формування.

Ключові слова: асортимент, наукоємна продукція, формування асортименту, наукоємність, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, наукоємність внутрішнього валового продукту.

А. И. ПОЛЯКОВА**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА НАУКОЕМНОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ**

Рассмотрены особенности и проблемы рынка наукоёмкой продукции в Украине, состояние научно-технологического потенциала, финансовое обеспечение научной и научно-технической деятельности, динамика наукоёмкой внутреннего валового продукта, а также особенности функционирования национального рынка товаров высоких технологий. Определены роль наукоёмкой продукции в развитии национальной экономики. Исследованы основные отличительные особенности наукоёмкой продукции и определены их основные характеристики по широкому кругу показателей с целью выявления специфических особенностей, которые влияют на формирование ассортимента наукоёмкой продукции. Анализируются система формирования ассортимента наукоёмкой продукции и влияние особенностей наукоёмкой продукции на ее формирование.

Ключевые слова: ассортимент, наукоёмкая продукция, формирование ассортимента, наукоёмкость, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, наукоёмкость внутреннего валового продукта.

А. І. POLIAKOVA**FEATURES OF FORMATION OF ASSORTMENT BY SCIENTIFIC PRODUCTION IN UKRAINE**

The features and problems of the market of science-intensive products in Ukraine, the state of scientific and technological potential, the financial support of scientific and technological activities, the dynamics of a high-tech domestic gross product, as well as the functioning of the national market for high-technology goods were reviewed. The role of science-intensive products in the development of the national economy has been determined. The main distinctive features of science-intensive products are studied and their main characteristics are determined by a wide range of indicators in order to identify specific features that influence the formation of an assortment of science-intensive products. The system of formation of assortment of the high technology production and influence of features of the high technology production on its formation are analyzed.

Keywords: assortment, high technology products, assortment formation, science-intensive internal gross product science-intensive, research and development works.

Вступ. Сучасні умови інтеграції України в світовий економічний простір вимагають упровадження механізмів адаптації вітчизняних підприємств до нових конкурентних умов шляхом забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання на основі створення системи формування і підтримки достатнього рівня конкурентоспроможності, що забезпечується шляхом активізації механізмів гнучкої і ефективної реакції підприємств на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування.

Аналіз стану питання. Низька ефективність діяльності багатьох вітчизняних машинобудівних підприємств, особливо в умовах кризових явищ в економіці, обумовлена низкою чинників, одним з яких є відсутність дієвих механізмів управління товарним асортиментом наукоємної продукції і формування гнучкої товарної політики. В умовах агресивного зовнішнього середовища українські підприємства не можуть сформувати товарну пропозицію, адекватну як вимогам споживачів, так і внутрішнім можливостям і потребам підприємства.

Одним з найважливіших механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємства

є його товарна політика, основною метою якої є формування такого асортиментного складу наукоємного товарного випуску, який здатний забезпечити підприємству стійку ринкову позицію, економічну стабільність і стратегічний розвиток [1, с. 130-132].

Ефективність товарної політики наукоємного підприємства у великій мірі визначається обґрунтованістю та раціональністю вибору методів її формування та управління.

Незважаючи на високу важливість рішень в області управління асортиментом наукоємної продукції, у практичній діяльності спостерігається однобокий підхід до теперішнього процесу. Підприємства або розглядають його з точки зору виробничої ефективності, орієнтуючись виключно на внутрішні можливості, або роблять акцент на ринкової складової, при цьому, не звертаючи уваги на специфічні особливості наукоємної продукції.

Для підприємств, які виробляють наукоємну продукцію вкрай необхідно конкретизувати особливості наукоємної продукції і то, як це впливає на формування асортименту.

Аналіз основних досягнень і літератури.

Питання формування та управління асортиментом не є новим як для економічної науки в цілому, так і для України. Загальні питання формування асортименту продукції розглядаються в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме Г. Л. Азоева, И. Ансоффа, Г. Асселя, А. Вайсмана, А. М. Віноградської С.С. Гаркавенко, Е. Діхтля, Ф. Котлера, В. Я. Кардаша, К. В. Одінцової, С.Ю. Хамініч та інших [1-11]. Проте у сучасних умовах не вироблений єдиний підхід до формування асортименту, а в особливості наукоємної продукції, що враховував би взаємозв'язок всіх елементів процесу. Саме тому недостатня розробка теоретичних, методичних і практичних досліджень в області формування асортименту наукоємної продукції зумовили необхідність розглянути ці питання більш детально.

Мета роботи. Це дослідження теоретичних аспектів формування асортименту наукоємної продукції і розробка відповідної системи заходів, заснованих на специфічних характеристиках і особливостях наукоємної продукції.

Постановка задачі. Виявити специфічні особливості наукоємної продукції, які впливають на формування асортименту продукції; узагальнюючи існуючі підходи до формування асортименту та запропонувати систему формування асортименту наукоємної продукції.

Методи та результати дослідження.

Наукоємна продукція є основою забезпечення науково-технічного розвитку в країні. Наукоємні виробничі галузі сприяють безперервному розвитку і підвищенню рівня країни світових рейтингах. Конкурентні переваги країни у сучасних умовах неможливі без використання значної кількості сучасних інноваційних технологій, які впливають на розвиток науки та суспільства. Проте це неможливо без залучення значних витрат на наукові та дослідно-конструкторські розробки.

Під час Всесвітнього економічного форуму, який проходив в Давосі у 2017 році стало відомо, що економіка України замає 81 місце з 137 серед економік, в яких спостерігається спад.

Науково-технологічний потенціал України характеризується падінням рівня наукоємності продукції та виробництва. Через що, рівень конкурентоспроможності економіки України складає лише 4,1 бал з 7 можливих [12, 13].

До причин, які призвели до таких показників у рейтингах можна віднести: недостатність фінансування сучасної української науки, застаріле обладнання та технології, залежність від зовнішніх ринків через зростання рівня імпортозаміщення наукоємних товарів. Значним стимулюючим фактором виступає внутрішні дисбаланси в економіці України.

Одним з найважливіших показників конкурентоспроможності країни та науко місткості є показник видатки Державного бюджету на наукові дослідження. Порівнюючи це показник з 2015 по 2017 роки можна стверджувати про стійку динаміку

щодо зниження цього показника. Якщо у 2015 р. видатки Державного бюджету України не перевищували 0,25% ВВП, у 2016 р. рівень скоротився нижче 0,2% ВВП то у 2017 році цей обсяг що становив 0,18 % ВВП. До цього ж видатки на дослідження з місцевих бюджетів не здійснюються, а замовлення на наукові розробки від підприємств надзвичайно малі [14, 15].

Всі ці дані свідчать про те, що в Україні відсутня стратегія розвитку та підтримки виробництва наукоємної продукції на державному рівні. А механізми розвитку наукоємних виробництв та галузей майже не функціонують.

В сучасні економічні літературі не існує однозначного визначення поняття «наукоємна продукція», що, у свою чергу, свідчить про наявність неоднозначності в розумінні сутності зазначеної категорії. Проте у Законі України «Про стимулювання виробництва наукоємної та високотехнологічної продукції та послуг» висвітлено визначення терміна «наукоємна продукція». Наукоємна продукція – це продукція з великими абсолютними й відносними (по відношенню до загальних витрат виробництва) витратами на НДДКР [16].

Наукоємна продукція це складні технічні вироби, створені на основі застосування унікальних виробничих процесів [17, с. 89].

До категорії наукоємної прийнято відносити продукцію, частка витрат на НДДКР в обсязі продажів складає не менше 3,5-4,5%. Це значення к наукоємності продукції не є загальним і може розрізнятися в різних країнах. Також слід зазначити, що методика віднесення витрат на НДДКР в різних країнах також не однакова [17, с. 91]. Науковіддача є іншим показник наукоємності продукції, під яким розуміється відношення обсягу продажів наукоємної продукції до витрат на НДДКР за певний період.

Тобто в сучасній практиці не існує єдиного порога наукоємності, так як даний показник змінюється в залежності від країни, галузі та специфіки виробництва продукції.

Створення наукоємної продукції це дуже складний і витратний процес, який найчастіше починається з процесу розробки і передбачає формування науково-технічного доробку, створення макетних, експериментальних, а потім досвідчених і серійних зразків.

Особливості формування асортименту наукоємної продукції об'єктивно обумовлені специфікою самої продукції та впливають на формування асортименту сучасного наукоємного підприємства.. Саме тому доцільно розглянути більш детально основні особливості наукоємної продукції. Вони представлені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Особливості наукоємної продукції

Особливості наукоємної продукції	Характеристика
Технічна складність продукції	Вона обумовлена конструктивно-технологічними факторами, які виникають при моделюванні та створення зразків наукоємної продукції
Економічна складність продукції	Через складність та комплексність наукоємної продукції відчувається брак у даних, які необхідні при проведенні техніко-економічних розрахунків. Що ускладнює оцінку комерційного, науково-технічного, екологічного і соціального ефектів.
Наукоємність	При створенні що створення продукції на базі нових досягнень науково-технічного прогресу вимагає проведення значного обсягу досліджень, в тому числі фундаментальних.
Ресурсоємність	При виробництві наукоємної продукції виникає необхідність значних часових і матеріальних витрат на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.
Високий рівень внутрішньої та міжнародної кооперації	Викликана складністю наукоємної продукції і спеціалізацією підприємств і організацій, що потребує залучення до процесу розробки і створення наукоємної продукції великого числа суміжних і підтримуючих галузей.
Інноваційність	Наявність поряд з цільовим комерційним ефектом супутнього науково-технічного, економічного, екологічного і соціального ефектів.
Труднощі визначення вартості виробу	Це пов'язано з величина вартості одиниці головного технічного параметра виробу, витратами на наукові дослідження у створенні кінцевої споживчої вартості та внеску у розширення і поглиблення об'єкта пізнання.

Всі ці фактори ускладнюють систему формування асортименту наукоємної продукції.

Система формування асортименту наукоємної продукції включає наступні основні моменти [18, с. 263].

При формуванні асортименту наукоємної продукції виникають суперечності при визначенні потреб покупців та проведенні аналізу способів використання даної продукції, адже наукоємна продукція окрім основних особливостей задоволення потреб покупців, може мати ряд допоміжних, які можуть проявитися з часом.

Здебільшого через унікальність та інноваційність продукції оцінка існуючих аналогів конкурентів виникають труднощі, адже наукоємна продукцію частіше не має аналогів на ринку.

При оцінці випущеної наукоємної продукції з позиції покупця можуть виникнути складнощі пов'язані з опором до інновацій і необ'єктивним оцінюванням продукції.

Адаптивність прийняття рішень пов'язаних з формуванням асортименту пов'язано зі специфікою наукоємної продукції і тривалістю її життєвого циклу. Саме тому варто диверсифікувати асортимент [19, с. 263].

Розгляд пропозицій про створення нових наукоємних продуктів на сонові удосконалення наукових розробок та потреб ринку, які виникли у зв'язу з впровадженням нової наукоємної продукції.

Розробка специфікацій нової удосконаленої наукоємної продукції [20, с. 72].

Аналіз можливостей виробництва нової чи удосконаленої наукоємної продукції. Особливо гостро це питання стоїть в Україні, адже застарілість обладнання та технологій унеможливило задоволення потреб покупців та ринку в цілому.

Проведення випробувань наукоємної продукції з урахуванням потенційних споживачів потребує значних часових та матеріальних витрат.

Наступним етапом в системі формування асортименту наукоємної продукції є Розробка спеціальних рекомендацій для виробничих підрозділів.

І останнім етапом в системі формування асортименту наукоємної продукції є оцінка і перегляд всього асортименту.

Ефективність формування та управління асортиментом наукоємної продукції полягають у тім, щоб утілити реальні та потенційні можливості підприємства в такому сполученні виробів, яке задовольняє потреби покупців на високому рівні та дає фірмі достатній прибуток.

Висновки. У сучасних умовах український ринок наукоємної продукції характеризується низьким технічним і технологічним рівнем виробництва. Незмінним залишається складне становище науково-технічної сфери, а також низький рівень використання наукових досліджень і розробок в організації випуску наукоємної продукції на підприємствах, що відображається на асортименті продукції, яка виробляється.

Підприємства, що виробляють наукоємну продукцію, при формуванні асортименту повинні враховувати і комплексно оцінювати всі особливості ринку, попиту і специфіки наукоємної продукції.

До істотних особливостей наукоємної продукції, що впливає на формування її асортименту, можна віднести нестійкість попиту на неї, більш динамічну конкурентоспроможність і чутливість до науково-технічному прогресу, специфічне ціноутворення, залежність від інноваційного потенціалу споживача, наявність різних ступенів завершеності.

Виробничим підприємствам, що виробляють наукоємну продукцію доводиться сьогодні вирішувати завдання поєднання гнучкості у виборі асортименту продукції, при цьому, забезпечувати досягнення максимальної економічної ефективності виробничої діяльності, задовольняти потреби сучасного вибагливого споживача, конкурувати на міжнародному ринку наукоємної продукції, маючи застарілі виробництва та недостатність фінансування з боку держави. Все це призводить до необхідності адаптивного формування асортименту наукоємної продукції.

Список літератури

1. Азоев Г.Л. *Конкуренция: Анализ, стратегия и практика*. – Москва: Центр экономики и маркетинга, 2012. 208 с.
2. Ансофф, И. *Стратегическое управление* [Текст]: учебное пособие Сокр. пер.с англ. / И.Ансофф – Москва: Экономика, 2013. 519 с.
3. Ассель *Маркетинг: принципы и стратегия* / Ассель, Генри. – Москва: ИНФРА-М, 2015. 804 с.
4. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. – Москва, 1995. 48 с.
5. Виноградська А.М., *Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку*: Монографія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 807 с
6. Гаркавенко С.С. *Маркетинг: Підручник*. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
7. Дихтль, Е. *Практический маркетинг* / Е. Дихтль, Х. Хершген – Москва: Высшая школа, 2012.
8. Котлер, Ф. *Основы маркетинга*. 5-е европейское изд / Ф.Котлер, А. Гари. – Москва: Вильямс, 2015. 752 с.
9. Кардаш В.Я., Антонченко М.Ю. *Маркетингова товарна політика*: Навч.-метод. Посіб. Для самост. вивч. дисц. – Вид. 3-тє, доп. та перероб. / В.Я.Кардаш, М.Ю. Антонченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с
10. Одишова Е.В. *Методы формирования оптимального ассортимента производственной программы машиностроительного предприятия*: дис.. канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.В.Одишова. – Иваново, 2009. 186 с.
11. Хамініч С.Ю. *Маркетингова товарна політика*: Навчальний посібник / С.Ю.Хамініч – Донецьк: Наука і освіта, 2008. 200 с.
12. Місце України в світовому рейтингу розвитку економік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/longreads/ratings/index.html#eco>
13. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017>
14. Інноваційна Україна – 2020: Національна доповідь / За ред. В.М. Гейця та ін. – Київ: НАН України, 2015. 336 с.
15. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
16. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2490.html
17. Виноградова Е. *Управление процессом внедрения технологических инноваций на промышленных предприятиях и в корпорациях*. РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция./ Виноградова Е., Самочкин В., Барахов В. – М., 2013. № 2. – С. 88-92.
18. *Формування системи адаптивного управління асортиментом наукоміскої продукції* [Текст] / Полякова А.І. // Международная научная конференция MicroCAD : Секция №16 – Сучасні технології в економіці та менеджменті – НТУ "ХПИ", 2016, с. 263
19. Кубишина Н.С. *Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку* / Н.С.Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. - № 7 – С. 171-178
20. Беленов О.Н., Бугаева Т.М. *Типология методов управления ассортиментом продукции* / О.Н.Беленов, Т.М.Бугаева // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. - № 1(1). – С. 69-76.

References (transliterated)

1. Azoev H.L. *Konkurentsiya: Analiz, stratehiya y praktyka*. – Moscow: Tsentr ekonomyky y marketynha, 2012. 208 p.
2. Ansoff, Y. *Stratehycheskoe upravlenye* [Tekst]: uchebnoe posobyе Sokr. per.s anhl. / Y.Ansoff - Moscow: Ekonomyka, 2013. 519 p.
3. Assel *Marketynng: pryntsyyp y stratehiya* / Assel, Henry. – Moscow: YNFRA-M, 2015. 804 p.
4. Vaisman A. *Stratehiya marketynha: 10 shahov k uspekhu*. – Moscow, 1995. 48 p.
5. Vynohradska A.M., *Komertsiine pidpriemnytstvo: suchasnyi stan, stratehii rozvytku*: Monohrafiia. – Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004. 807 p.
6. Harkavenko S.S. *Marketynh: Pidruchnyk*. – Kyiv: Libra, 2002. – 712 p.
7. Dykhtl, E. *Praktycheskyi marketynh* / E. Dykhtl, Kh. Khershhen – Moscow: Visshaia shkola, 2012.
8. Kotler, F. *Osnovy marketynha*. 5-e evropeiskoe yzd / F.Kotler, A. Hary. – Moscow: Vyliams, 2015. 752 p.
9. Kardash V.Ia., Antonchenko M.Iu. *Marketynhova tovarna polityka: Navch.-metod. Posib. Dlia samost. vyvch. dysts.* – Vyd. 3-tie, dop. ta pererob. / V.Ia.Kardash, M.Iu. Antonchenko. – Kyiv: KNEU, 2006. – 248 p.
10. Odyntsova E.V. *Metodi formirovaniya optymalnoho assortymenta proyzvodstvennoi prohrammy mashynostroytelnoho predpriyatiya*: dys.. kand. ekon. nauk: 08.00.05 / E.V.Odyntsova. – Yvanovo, 2009. 186 p.
11. Khaminich S.Iu. *Marketynhova tovarna polityka: Navchalnyi posibnyk* / S.Iu.Khaminich – Donetsk: Nauka i osvita, 2008. 200 p.
12. Mistse Ukrainy v svitovomu reitynhu rozvytku ekonomik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://voxukraine.org/longreads/ratings/index.html#eco>
13. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Elektronnyi resurs] / World Economic Forum. – Rezhym dostupu: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017>
14. Innovatsiina Ukraina – 2020: Natsionalna dopovid / Za red. V.M. Heitsia ta in. – Kyiv: NAN Ukrainy, 2015. 336 p.
15. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm
16. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2490.htm
17. Vynohradova E. *Upravlenye protsessom vnedreniya tekhnolohycheskykh ynnovatsyi na promyshlennykh predpriyatiyakh y v korporatsiyakh*. RYSK: Resursy, ynformatsiya, snabzhenye, konkurentsiya./ Vynohradova E., Samochkyn V., Barakhov V. – Moscow, 2013. no 2. – pp. 88-92.
18. *Formuvannya systemy adaptivnoho upravlinnia asortymentom naukomiskoi produktsii* [Tekst] / Poliakova A.I. // Mezhdunarodnaia nauchnaia konferentsiya MicroCAD : Sektsiia no.16 - Suchasni tekhnolohii v ekonomitsi ta menezhmenti - NTU "KhPY", 2016, p. 263
19. Kubyshyna N.S. *Metodyka rozrobky stratehichnoho naboru tovariv na promyslovomu rynku* / N.S.Kubyshyna // Ekonomichnyi visnyk NTU «KPI». – 2010. – no. 7 – P.P. 171-178
20. Belenov O.N., Buhaeva T.M. *Typolohiya metodov upravleniya assortymentom produktsyy* / O.N.Belenov, T.M.Buhaeva // Sovremennaia ekonomyka: problemy y resheniya. – 2010. - no 1(1). – P.P.. 69-76.

Надійшла(received) 11.05.2018

Відомості про авторів /Сведения бавторах / About the Authors

Полякова Анастасія Ігорівна (Полякова Анастасия Игоревна, Poliakova Anastasiia Igorivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», асистент кафедри Організації виробництва та управління персоналом; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3006-936X>; e-mail: poliakovakhpi@gmail.com

УДК 519.2

*О. О. ЛІТВИНЕНКО, Ю. М. МЕРЗЛІКІНА, Ю. В. САЄНКО***ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Досліджено загальні тенденції розвитку хлібопекарських підприємств України, проблеми і перспективи подальшого розвитку в сучасних умовах господарювання. Надано класифікацію по потужності виробництва наявних сегментів хлібопекарських підприємств. Визначено основні показники вибору споживачів хлібобулочних виробів та розкрито їх сутність. У роботі зроблено акцент щодо перспективності наявності індивідуальної упаковки хлібопекарських виробів, яка за оцінками фахівців, в Україні на сьогоднішній день складає близько половини ринку. Індивідуальна упаковка – це презентабельність, гігієнічність, транспортабельність і гарантований термін зберігання. З огляду на те, що багато вітчизняних виробників хлібопекарських виробів, для утримання займаної частки ринку, йдуть по шляху здешевлення своєї продукції за рахунок менш дорогої упаковки у роботі запропоновано розглянути доцільність та економічність упаковки флоу-пак. Зроблено висновок, що всі вимоги вибору споживачів можуть задовольнити саме приватні пекарні, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною і цікавою споживачеві. Слідуючи тенденціям ринку безпрограшною буде позиція підприємств, зорієнтованих на стратегію свіжої випічки і постачання споживачам якісної продукції за прийнятною ціною.

Ключові слова: хлібопекарські вироби, попит, хлібопекарські підприємства, класифікація, асортимент, споживачі, ефективність, упаковка.

*А. А. ЛИТВИНЕНКО, Ю. Н. МЕРЗЛИКИНА, Ю. В. САЕНКО***ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

Исследованы общие тенденции развития хлебопекарных предприятий Украины, проблемы и перспективы дальнейшего развития в современных условиях хозяйствования. Предоставлена классификация по мощности производства имеющихся сегментов хлебопекарных предприятий. Определены основные показатели выбора потребителей хлебобулочных изделий и раскрыто их сущность. В работе сделан акцент по перспективности наличию индивидуальной упаковки хлебобулочных изделий, которая по оценкам специалистов, в Украине на сегодняшний день составляет около половины рынка. Индивидуальная упаковка – это презентабельность, гигиеничность, транспортабельность и гарантированный срок хранения. Учитывая то, что многие отечественные производители хлебобулочных изделий, для удержания занимаемой доли рынка, идут по пути удешевления своей продукции за счет менее дорогой упаковки в работе предложено рассмотреть целесообразность и экономичность упаковки флоу-пак. Сделан вывод, что все требования выбора потребителей могут удовлетворить именно частные пекарни, делая свою продукцию конкурентоспособной и интересной потребителю. Следуя тенденциям рынка беспроборной будет позиция предприятий, ориентированных на стратегию свежей выпечки и поставки потребителям качественной продукции по приемлемой цене.

Ключевые слова: хлебопекарные изделия, спрос, хлебопекарные предприятия, классификация, ассортимент, потребители, эффективность, упаковка.

*A.A LITVINENKO, YU.N. MERZLIKINA, YU.V. SAENKO***GENERAL TRENDS OF DEVELOPMENT OF BREAD-BAKING ENTERPRISES OF UKRAINE**

The general trends in the development of bakery enterprises of Ukraine, problems and prospects for further development in the current economic conditions are investigated. Classification according to production capacity of existing segments of bakery enterprises is given. Along with traditional bakeries, many other manufacturers have appeared on the market. Today, the market of bakery products is affected by the increase in mini bakeries: among them there are those located in residential areas, as well as own production of some retail chains. Since foreign trade has little influence on this market, the nature of further processes in the bakery market in Ukraine will depend on the dynamics of domestic demand. Despite the contraction of the market in recent years, bread continues to be one of the main products in the Ukrainian diet, so the demand for it will always be present. Its level depends on purchasing power, on the number of the population of Ukraine, on the perception of consumers' lifestyle producers and on the exact creation of new product offers. The main indicators of the choice of consumers of bakery products are determined and their essence is revealed. The emphasis is placed on the prospects for the availability of individual packaging of bakery products, which, according to experts, in Ukraine today is about half of the market. Individual packaging is presentability, hygiene, transportability and guaranteed shelf life. Considering that many domestic producers of bakery products, in order to retain their market share, are on the way to reduce their prices due to less expensive packaging, it is suggested to consider the feasibility and economics of the flow-pack packaging. It is concluded that all requirements of consumers' choice can be met by private bakeries, making their products competitive and interesting to the consumer. Following the tendencies of the market, the position of enterprises oriented to the strategy of fresh baking and supplying consumers with quality products at an affordable price will be a win-win situation.

Keywords: bakery products, demand, bakery enterprises, classification, assortment, consumers, efficiency, packaging.

Вступ. Хлібопекарна галузь України є стратегічним напрямком в підтримці соціальної стабільності в суспільстві і відіграє визначну стратегічну роль в задоволенні потреби населення в основному харчовому продукті. Актуальна задача для органів державної влади – це науково-технічний розвиток на підприємствах хлібопекарної промисловості, сприяння економічної та соціальної ефективності в хлібопекарській промисловості.

Аналіз стану питання. За даними Держстату за останні чотири роки в країні спостерігається стрімке

скорочення споживання хлібу. Аналогічної думки дотримується і «Укрхлібпром», який попередньо оцінює зниження виробництва хлібобулочних виробів на 7,5% до 1,1 млн тон у 2018 році порівняно з 2017 роком [1]. При цьому потрібно врахувати, що наведена статистика зазначає виробництво тільки промислових підприємств, а на ринку присутній великий тіньовий сегмент – продаж хліба та хлібобулочних виробів через фізосіб-підприємців, статистика по яких не ведеться (на сьогодні таких підприємств по Україні близько 400 і їх кількість збільшується).

Вартість кінцевого продукту в галузі залежить від рівня цін на зернові, а також на задіяні енергетичні і трудові ресурси. До осені 2016 року ціни на хліб підлягали державному регулюванню [7]. Для виробників встановлювалися норми рентабельності, перевищення яких необхідно було доводити. Даний порядок був скасований після прийняття відповідного закону.

Поряд з традиційними хлібозаводами на ринку з'явилися безліч інших виробників. Сьогодні на ринок хлібобулочних виробів впливає збільшення міні-пекарень: серед них є ті, що розташовані в житлових районах, а також власне виробництво деяких торгових мереж. Крім того, поширення ідей здорового харчування призвело до того, що деякі українці випікають хліб самі в домашніх умовах, зменшують в раціоні кількість борошняних виробів, все більше цікавляться цільнозерновим і бездріжджовим хлібом (лаваш, коржі, цільнозернові хлібці та інші).

Так як зовнішня торгівля надає на цей ринок незначний вплив, то характер подальших процесів на ринку хлібобулочних виробів в Україні буде залежати від динаміки внутрішнього попиту. Незважаючи на скорочення ринку в останні роки, хліб продовжує залишатися одним з основних продуктів в раціоні українців, тому попит на нього буде присутній завжди. Його рівень залежить: від купівельної спроможності, кількості населення України, відчуття виробників стилю життя споживачів і влучного створення пропозицій нової продукції.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблемам розвитку ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні присвячено праці О. Васильченко, К. Васиної, І. Ладико, Н. Навольської, О. Опря, О. Ралко, Н. Скопенко та інших вітчизняних науковці [8-12]. В опублікованих дослідженнях висвітлено основні тенденції та проблеми розвитку хлібопекарської промисловості в роки незалежності України. Однак, зважаючи на необхідність у постійному забезпеченні населення хлібом, виникає потреба у дослідженні нових проблем, з якими стикаються вітчизняні хлібопекарські підприємства, та окресленні перспектив подальшого розвитку ринку хліба і хлібобулочних виробів відповідно до тих умов, які виникають у результаті змін, що відбуваються в країні.

Мега роботи. Дослідження загальних тенденцій розвитку хлібопекарських підприємств в Україні, проблем і перспектив подальшого розвитку в сучасних умовах господарювання.

Результати роботи. Для дослідження та налізу ринку хлібопекарських виробів розглянемо його наявні сегменти по потужності виробництва [2]:

- хлібопекарські концерни (Концерн-Хлібпром, Об'єднання «Формула смаку», «Київ-хліб»);
- потужні хлібзаводи регіонального значення («Кулінічі», Харківський хлібзавод, Новобоварський хлібзавод);
- хлібзаводи районного значення (м. Чернігів «Наша булочка», м. Користень «Твій Хліб», м. Хмельницьк «Мамин хліб»);
- підприємства місцевого (мікро-районного) значення – міні пекарні («Крендель», «Французька булочна», «Живий хліб»); торгові мережи, які мають

власні пекарні («Сільпо», «Рост»).

Виробництво хлібобулочних виробів є матеріаломістким і значну частку в структурі собівартості продукції займають витрати на сировину. Постійне поступове підвищення цін на борошно, дріжджі, сіль, воду та іншу сировину, а також на енергоресурси і паливо, призводить до зростання собівартості продукції. Однак, зважаючи на соціальну значущість хліба, держава встановлює граничний рівень рентабельності на соціальні види хліба, а органи місцевої влади стежать за цінами і жорстко регулюють їхній рівень. Такими чином, виробництво соціальних видів хліба обмежує можливості підвищення прибутковості підприємств. Нарощування обсягів виробництва елітних видів хлібопекарської продукції з різними наповнювачами, ціноутворення на яку держава не регулює, значною мірою залежить від платоспроможного попиту споживачів. Незважаючи на стійку тенденцію, що спостерігається протягом останніх років, до зменшення доходів населення попит на цей сегмент ринку не знижується. Відзначено тенденцію до збільшення частки більш дорогих сортів хліба.

Разом з тим, виходячи з показників офіційної статистики, середнє споживання хліба українцями протягом 2000-2017 рр. скоротилося з 50 кг до 26 кг на людину в рік. А якщо порівнювати цей показник, наприклад, з 1995 роком, то споживання хліба зменшилось більш ніж в 3 рази (рис. 1).

Рис. 1 – Статистичні дані з виробництва хліба та хлібобулочних виробів (2000–2017 р.р.) [4]

Сьогодні спостерігається досить висока конкуренція на ринку хлібобулочних виробів. Як вже було зазначено останнім часом все більше про себе



заявляють приватні пекарні, які швидше великих державних хлібозаводів реагують на нові запити і адаптуються до смаків споживачів, можуть запропонувати більш широкий асортимент виробів і демонструють високу рентабельність.

Визначимо основні показники вибору споживачів хлібобулочних виробів:

- 1 – свіжа випічка («гаряча») – вироблена прямо в місті продажу;
- 2 – якісна та корисна (виробництво дієтичних сортів хліба з високим вмістом клітковини, внаслідок нестачі останньої в сучасному раціоні);

3 – широка асортиментна лінійка (наявність соціальних та ексклюзивних сортів хлібу);

4 – цінник (в залежності від виду хліба ціна повинна варіюватися від 10 до 30 грн.);

5 – індивідуальна приваблива упаковка (хліб в упаковці – ще один сегмент ринку хлібобулочних виробів, що на сьогодні становить 15% всього ринку). Бачимо, що всі ці вимоги можуть задовольнити саме приватні пекарні, роблячи свою продукцію конкурентоспроможною і цікавою споживачеві. Слідуючи тенденціям ринку безпрограшною буде позиція підприємств, зорієнтованих на стратегію свіжої випічки і постачання споживачам якісної продукції за прийнятною ціною.

Якість і безпека хлібної продукції завжди повинні стояти на першому місці. Останнім часом українці стали скаржитися на якість хліба: хліб пліснявіє, погано зберігається, розшаровується при нарізці (кажуть, що за радянських часів такого не було). Чому це відбувається, від чого залежить якість хліба?

Якщо аналізувати в цілому галузь виробництва хліба по Україні, можна виділити кілька факторів, що впливають на якість.

По-перше, фактор умов зберігання хліба: для всіх етапів на виробництві, під час транспортування. При зберіганні на точці реалізації – існують свої умови. Температурний режим, потрапляння прямих сонячних променів, вологість, провітрювання приміщень – все це істотно впливає на те, як довго буде зберігатися хліб після придбання.

Другий фактор – це звичайно якість сировини, і в першу чергу якість борошна. Від її хлібопекарських властивостей і обмінення спорами залежить якість хліба. Результати діяльності хлібопекарських підприємств значною мірою залежать від закупівельних цін на борошно, частка якого у собівартості готової хлібопекарської продукції становить близько 50% залежно від виду продукції. Держава регулює механізм забезпечення хлібопекарських підприємств зерном і борошном для потреб виробництва.

Третій фактор – точність дотримання технологічних процесів, а це – цілодобова робота технологічної команди підприємства.

Потрібно узяти до уваги і те, що Україна проривається в лідери з експорту зерна, все більше культивуються інтенсивні технології. Однак, прагнучи отримувати більший обсяг з гектара, аграрії часом втрачають в якості, так як інтенсивне вирощування втручається в природні біологічні процеси. Плюс, через брак коштів, аграрії часом змушені порушувати технологічний ланцюжок виробництва зерна: проводять

не в повній мірі комплекс необхідних обробок, і це теж негативно позначається на якості кінцевого продукту.

Вироблення лінійки делікатесного хліба – з різними добавками, з різних видів борошна – це часто досить дороге виробництво (від 20 грн за буханець), але високомаржинальне, розраховане на певного споживача.

Щодо наявності індивідуальної упаковки – це презентабельність, гігієнічність, транспортабельність і гарантований термін зберігання. Але проста обгортка обертається складним полімерним матеріалом, виробництво якого вимагає новаторського натхнення і складного промислового обладнання. За оцінками фахівців, в Україні на сьогоднішній день на частку фасованої продукції припадає більше половини ринку. Все більше виробників збільшують частку упакованих хлібопекарських виробів в своєму асортименті. При цьому вони переслідують декілька цілей – збільшення терміну зберігання та товарного вигляду продукту, збільшення пізнаваності торгової марки і лояльності споживачів [6].

Майбутній успіх фасованого продукту багато в чому залежить від грамотного вибору типу упаковки, матеріалу з якого вона виготовляється, дизайну (рис. 2). Вибір обумовлюється фізико-хімічними властивостями самого продукту, а також цільовою аудиторією і ціновим сегментом, в якому даний продукт буде представлений, так як запакування хлібопекарських виробів незмінно веде до їх подорожчання, до якого споживач не завжди готовий (табл. 1).



Рис. 2 – Ексклюзивний дизайн упаковки хлібобулочних виробів

Таблиця 1 – Вплив вартості упаковки на собівартість хлібопекарських виробів [5]

Матеріал упаковки	Подорожчання фасованих хлібопекарських виробів в перерахунку на 1 кг (в порівнянні з ваговим продуктом)
Полімерні плівки (флоу-пак)	10-25%
Полімерні плівки с корексом	30-45%
Бумага	20-25%
Картонна коробка + плівка	25-35%

Багато вітчизняних виробників хлібопекарських виробів, для утримання займаної частки ринку, йдуть

по шляху здешевлення своєї продукції за рахунок менш дорогої упаковки. З огляду на цю тенденцію, в

роботі запропоновано розглянути доцільність та економічність упаковки флоу-пак (табл. 2).

Таблиця 2 – Витрати на пакувальний матеріал за двома варіантами (на 1000 шт)

Найменування статті витрат, грн	Полімерна плівка з корексом	Полімерна плівка Флоу-пак
Вартість основних матеріалів з урахуванням транспортно-заготівельних витрат	1500	962

Флоу-пак призначена для упаковки штучних предметів, з широким діапазоном габаритних розмірів, утворюється з згортає в рукав нескінченного полотна, краї якого зварюються поздовжнім швом одночасно з приміщенням всередину виробів (рис. 3). Використовується для упаковки різних видів хлібопекарських виробів. Виготовлена з полімерних і комбінованих матеріалів і герметично зварена упаковка флоу-пак зберігає аромат продукції, перешкоджає її висиханню і окисленню, проникненню сторонніх запахів, розвитку мікрофлори.



Рис. 3 – Пакування флоу-пак

Для упаковки флоу-пак виробляють білі, біло-перламутрові, металізовані плівки VIPAN® і ламінати SOLAN® з легкозварюваними шарами. Ці матеріали володіють необхідною жорсткістю і еластичністю, прекрасно зварюються, мають гладку, глянцевою поверхню, заданий коефіцієнт тертя, що забезпечує їх хорошу засвоюваність на швидкісних пакувальних HFFS-автоматах. Пакування відбувається без нагріву зварювальних губок заверточного автомата і кондитерська продукція не піддається впливу високої температури, яка здатна погіршити якість кондитерських виробів.

По результатам досліджень бачимо наступні шляхи подальшого розвитку для різної потужності виробництва:

– Для хлібопекарських концернів пропонуємо в напрямку стратегії подальшого розвитку – вихід на міжнародний ринок (цільовий споживач – українці, що мігрували в інші країни).

– Потужні хлібзаводи регіонального значення повинні поширювати ринок збуту за рахунок інтервенції в інші регіони країни. Проводити модернізацію промислових ліній, що забезпечують виробництво повного циклу хлібопекарських

виробів (наприклад, житні та пшенично-житні сорти хлібу «Дарницький», хліб «Бородинський»). Заключати угоди з держпідприємствами (лікарні, школи, дитячі садки, інтернати, будинки літніх людей, дитячих таборів, заводські їдальні, фасфуди, АЗС) на постачання хлібопекарських виробів на тендерної основі.

– Для хлібзаводів районного значення пропонуємо розглянути відкриття фірмової торгівлі у своєму районі і на ринках міста. Заклучати угоди з держпідприємствами (лікарні, школи, дитячі садки, інтернати, будинки літніх людей, дитячих таборів, заводські їдальні, фасфуди, АЗС) на постачання хлібопекарських виробів на тендерної основі.

– Міні пекарні можуть запропонувати споживачу оригінальні рецептури хлібопекарських виробів європейського рівня.

Висновки. Так як статистика ведеться тільки по промисловим підприємствам, то наявна картина зменшення виробництва та споживання не є реальною. Взнявши до уваги динаміку по відкриттю приватних міні-пекарен і результатів досліджень можна зробити висновок, що споживання хлібопекарських виробів в країні не зменшується, а перерозподіляється між підприємствами різної потужності.

На сьогоднішній день споживач середнього і більш середнього достатку готов платити більшу вартість за хлібопекарські вироби, якщо вони мають свою унікальність. Тому у міні-пекарен є майбутнє. Щодо великих підприємств, то потреба в їх продукції залишиться, а падіння обсягів виробництва зупиниться, так як в країні має місце 60% населення з доходами нижче середнього, які мають у своєму раціоні дешевий соціальних хліб.

Як ми бачимо рекомендації щодо утримання і розвитку хлібопекарських підприємств різної потужності суттєво відрізняються (в залежності від географічного місце розташування, соціального положення потенційних споживачів, наявності обладнання, ресурсів і т.ін.).

Список літератури

1. <https://espresso.tv/news>
2. Літвиненко М.В. *Дистрибуція новинок в розрізі маркетингового управління* / М.В. Літвиненко, С.М. Тарасенко // Менеджмент та маркетинг у складі сучасної економіки, науки, освіти, практики: збірник наукових робіт щорічної V міжнародної науково-практичної дистанційної конференції (м. Харків, 30-31 березня 2017 р.) / ред. кол.: В. В. Малий, М. М. Слободянок, А. Б. Ольховська та ін. – Харків.: НФаУ, С. 444-447.
3. Літвиненко М.В. *Створення сильних конкурентних позицій підприємства завдяки стратегічній сили маркетингу* / М.В. Літвиненко, Т.А. Зубкова // Менеджмент та маркетинг у складі сучасної економіки, науки, освіти, практики: Матеріали IV міжнародної науково-практичної Internet конференції / редкол. В.В. Малої та ін. – Х.:НФаУ, 2016. -С. 479-486.
4. *Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях 2017 року* [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. <http://www.baltupak.com>
6. Літвиненко О.О., Літвиненко М.В. *Практичне застосування стратегічного аналізу для адаптації діяльності підприємства до умов зовнішнього середовища* / Літвиненко О.О., Літвиненко М.В. // Тези доповіді на Щорічній міжнародній

- Internet-конференції студентів та молодих вчених "Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2017»
7. *В Україні хліб є найбільш зарегульованим продуктом* – «Укрхлібпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmillers.com/interv-yu/v-ukrajini-khlib-e-najbilshzaregulovanim-produktom-ukrkhlibprom>.
 8. Костецька Н.І. *Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку* / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 26–31.
 9. *Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень-червень 2017 р.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Літвиненко О.О. *Дослідження особливостей формування програм мерчандайзингу компаніями-дистрибуторами* / Літвиненко М.В., Чернобровкіна С.В., Великодна О.В. // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". – Харків: НТУ "ХПІ", 2015. – №33. – С.39-43.
 11. О. Лангліц *Управління потенціалом підприємства на основі використання інструментів маркетингової діагностики*/ Лангліц О., Герасикова В.В., Літвиненко М.В. // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134) – С. 42 – 47.
 12. Бугенко Є.І. *Механізм оцінки ефективності управління підприємством* / Є.І. Бугенко, М.В. Літвиненко // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". – Харків: НТУ "ХПІ", 2016. №28.
- mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet konferentsii / redkol. V.V. Maloi ta in. – Kharkiv:NFAU, 2016 .-P. 479-486.
4. *Vyrobnytstvo osnovnykh vydiv promyslovoi produktsii po misiatsiakh 2017 roku* [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 5. <http://www.baltupak.com>.
 6. Litvynenko O.O., Litvynenko M.V. *Praktychne zastosuvannia stratehichnogo analizu dlia adaptatsii diialnosti pidpriemstva do umov zovnishnogo seredovyshcha* / Litvynenko O.O., Litvynenko M.V. // Tezy dopovidi na Shchorichnii mizhnarodnii Internet-konferentsii studentiv ta molodykh vchenykh "Stratehii innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy, perspektyvy, efektyvnist «Forvard-2017».
 7. *V Ukraini khlib ye naibilsh zaregulovanym produktom* – «Ukrkhlibprom» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ukrmillers.com/interv-yu/v-ukrajini-khlib-e-najbilshzaregulovanim-produktom-ukrkhlibprom>.
 8. Kostetska N.I. *Rynok khliba i khlibobulochnykh vyrobiv Ukrainy: stan i perspektyvy rozvytku* / N.I. Kostetska // Halyskyi ekonomichnyi visnyk. – 2015. – Т. 48. –no 1. – P. 26–31.
 9. *Vyrobnytstvo promyslovoi produktsii za vydami v Ukraini za sichen-cherven 2017 r.* [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Litvynenko O.O. *Doslidzhennia osoblyvosti formuvannia prohram merchandayzynu kompaniiamy-dystrybutoram* / Litvynenko M.V., Chernobrovkina S.V., Velykodna O.V. // Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu "Kharkivskiy politekhnichnyi instytut". – Kharkiv: NTU "KhPI", 2015. –no33.– P.39-43.
 11. O. Lanhlits *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva na osnovi vykorystannia instrumentiv marketynhovoї diahnostryky*/ Lanhlits O., Herasykova V.V., Litvynenko M.V. // Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut». Zbirnyk naukovykh prats. Tematychnyi vypusk: Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv: NTU «KhPI». – 2015. – no 25 (1134) – P. 42 – 47.
 12. Butsenko Ye.I. *Mekhanyzm otsenky efektyvnosti upravleniya predpriyatym* / Ye.I. Butsenko, M.V. Litvynenko // Visnyk Natsionalnogo tekhnichnogo universytetu "Kharkivskiy politekhnichnyi instytut". – Kharkiv: NTU "KhPI", 2016.no 28.

References (transliterated)

1. <https://espresso.tv/news>.
2. Litvynenko M.V. *Dystrybutsiia novynok v rozrizi marketynhovoho upravlinnia* / M.V. Litvynenko, S.M. Tarasenko // Menedzhment ta marketynh u skladi suchasnoi ekonomiky, nauky, osvity, praktyky: zbirnyk naukovykh robot shchorichnoi V mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi dystantsiinoi konferentsii (m. Kharkiv, 30-31 bereznia 2017 r.) / red. kol.: V. V. Malyi, M. M. Slobodianuk, A. B. Olkhovska ta in. – Kharkiv.: NFAU, P. 444-447.
3. Litvynenko M.V. *Stvorennia sylnykh konkurentnykh pozysii pidpriemstva zavdiaky stratehichnii syly marketynhu* / M.V. Litvynenko, T.A. Zubkova // Menedzhment ta marketynh u skladi suchasnoi ekonomiky, nauky, osvity, praktyky: Materialy IV

Надійшла(received) 14.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Літвиненко Олександра Олександрівна(Литвиненко Олександра Олександрівна, LitvinenkoOleksandraOleksandrivna)– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; e-mail: dozeentt@gmail.com

Мерзлікіна Юлія Миколаївна(Мерзликина Юлия Николаевна, MerzlikinaJuliyaNikolaevna)– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр; м. Харків, Україна; e-mail: merzlikina2608@gmail.com

Саєнко Юлія Володимирівна(Саенко Юлия Владимировна, SaenkoJuliyaVladymirovna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр; м. Харків, Україна; e-mail: merzlikina2608@gmail.com

УДК 339.138

*В. М. КОБЕЛЕВ, К. О. ВАСИЛЮК***МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Показано, що у сучасному бізнес-середовищі, маркетингова діяльність – це складний, багатоаспектний процес, який впливає на кінцевий результат діяльності будь-якого підприємства. Виконано аналіз існуючих підходів щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності, їх переваги, недоліки та область застосування на основі праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Визначено роль і місце оцінки ефективності маркетингової діяльності як складової оцінки ефективності всього бізнесу підприємства.

Запропоновано підхід щодо проведення оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства, який дозволяє вирішувати як тактичні, так і стратегічні завдання підприємства. Ефективність маркетингової діяльності пропонується вимірювати за допомогою системи показників в двох напрямках: тактичному та стратегічному. При такому підході враховується часовий аспект виконання поставлених цілей і завдань, визначаються причинно-наслідкові зв'язки між результатами діяльності та факторами, що зумовили цей результат. Наведено класифікацію показників оцінювання ефективності маркетингової діяльності.

Ключові слова: маркетинг, ефективність, маркетингова діяльність, методи оцінки, показники ефективності, результативність підприємства, стратегія маркетингу, аналіз підприємства, система маркетингу.

*В. Н. КОБЕЛЕВ, Е. А. ВАСИЛЮК***МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Показано, что в современной бизнес-среде, маркетинговая деятельность – это сложный, многоаспектный процесс, который влияет на конечный результат деятельности любого предприятия. Выполнен анализ существующих подходов к оценке эффективности маркетинговой деятельности, их преимуществ, недостатки и область применения на основе трудов отечественных и зарубежных ученых. Определены роль и место оценки эффективности маркетинговой деятельности как составляющей оценки эффективности всего бизнеса предприятия.

Предложенный подход по проведению оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия позволяет решать как тактические, так и стратегические задачи предприятия. Эффективность маркетинговой деятельности предлагается измерять с помощью системы показателей в двух направлениях: тактическом и стратегическом. При таком подходе учитывается временной аспект выполнения поставленных целей и задач, определяются причинно-следственные связи между результатами деятельности и факторами, которые обусловили этот результат. Приведена классификация показателей оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, эффективность маркетинговой деятельности, методы оценки, показатели эффективности и результативности предприятия, стратегия маркетинга, анализ предприятия, система маркетинга предприятия.

*V. N. KOBELIEV, K. O. VASILYUK***METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE MARKETING**

It is indicated that in the actual business environment the marketing activity is a complicated multiple-aspect process having an influence on eventual result of any enterprise activity. Is performed an analysis of existing approaches to marketing efficiency assessment, their advantages and disadvantages, and application area on basis of transactions of foreign scholars and scientists of our country. Are defined the role and the significance of marketing efficiency assessment as a component evaluation of efficiency of all enterprise business.

The introduced approach to marketing efficiency assessment of the enterprise permits to solve both tactical and strategic tasks of the enterprise. The efficiency of marketing activity is proposed to be measured using the metrics in two directions: tactical and strategic. With such approach one takes into account the temporal aspect of execution of assigned tasks and set goals, one determines cause-and-effect relations between the results of activity and the factors causing this result. The classification of indicators of marketing efficiency assessment is introduced.

Keywords: marketing, marketing efficiency, methods of assessment, efficiency and effectiveness indices of enterprise, strategy of marketing, analysis of enterprise, marketing system of enterprise.

Вступ

Маркетингова діяльність (МД) є засобом зв'язку виробництва і споживання. Раціонально керувати маркетинговою діяльністю можна лише у випадку, коли можливо вірно оцінювати її ефективність і результативність.

В умовах зростання кризових явищ маркетингового середовища актуальним є вирішення проблеми визначення чинників підвищення ефективності маркетингової діяльності.

Постановка задачі (проблеми)

В сучасній економічній літературі маркетингова діяльність є запорукою та одним з ключових факторів ринкової успішності будь-якого підприємства. Маркетинг пов'язує між собою

споживачів та виробників продукції. Процес створення товару, починаючи з виникнення його ідеї, виробництва та збуту, важко уявити без маркетингу. Однак сучасне ринкове середовище характеризується високим рівнем мінливості кон'юнктури, запитів споживачів та цільових орієнтирів.

Маркетингова діяльність – це складний, багатоаспектний процес, який впливає на кінцевий результат діяльності будь-якого підприємства. МД вимагає враховувати велику кількість факторів, які на неї впливають, тому оцінка її ефективності вкрай важлива задача.

Оцінити ефективність МД досить складно тому, що не завжди є можливість виразити кількісний результат, який можна отримати за рахунок

маркетингових дій. Також не завжди очевидні створенні за допомогою МД цінності.

З іншого боку, МД є складовою оцінки ефективності діяльності в цілому всього бізнесу підприємства.

Контроль результативності та оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємств – необхідний крок до розуміння доцільності використання обраної підприємством маркетингової стратегії. Інформаційною основою такого контролю служить набір показників, які відображають економічний стан підприємства та впливають на ефективність прийняття управлінських рішень [1].

За результатами оцінки ефективності функціонування підприємства можливо побачити проблемні зони його діяльності та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів, фінансових ресурсів та ефективності фінансової діяльності підприємства. Групування зазначених показників дає змогу отримати оцінку ефективності функціонування підприємства, провести поетапну оцінку реалізації обраної стратегії та знайти відповіді на питання керівників підприємства щодо подальших дій у мінливому конкурентному середовищі [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В економічній літературі дослідженню проблем оцінки ефективності маркетингової діяльності присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних науковців, серед яких: Г. Ассель, Ф. Котлер, К. Келлер, З. Коваль, М. Григор'єв, К. Савельєва, Є. Анфіногорова, А. Сумец, М. Туган-Барановський, Ю. Дайновський, Г. Герега, О. Радько, М. Банзекуливахо, А. Павленко, в яких розглядаються сутність, методи та основні підходи до оцінки ефективності маркетингової діяльності [1–13].

Незважаючи на достатню увагу, яку приділяють проблемам оцінки ефективності зарубіжні і вітчизняні фахівці маркетингу, до теперішнього часу немає чітко вибудованої системи категорій, методів та показників, які дозволяють оцінювати маркетингову діяльність.

Так, Л.В. Балабанова пропонує оцінювати ефективність маркетингової діяльності за напрямками: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, оперативна ефективність. Проте ефективність є відносним показником і незрозуміло, які конкретно показники характеризують вказані напрямки.

Н.К. Мойсєєва, М.В. Конишева оцінюють локальні показники маркетингової активності по функціях (дослідження ринку, асортиментна політика, збутова діяльність, комунікаційна діяльність) і пропонують формувати інтегральний показник за допомогою програмного продукту Marketing Expert. Між тим, поза зором фахівців лишилася функція ціноутворення.

М. Григор'єв констатує: «Економічна ефективність маркетингової діяльності – це віддача витрат, пов'язаних з маркетинговою діяльністю, яка може оцінюватися у вигляді відношення ефекту,

результату, вираженого в натуральній або вартісній формах, до витрат усіх необхідних ресурсів (матеріально-технічних, фінансових) для організації та здійснення маркетингової діяльності» [8].

Г. Ассель пропонує оцінювати ефективність маркетингової діяльності за допомогою статистичних методів. Досліджується залежність між витратами на маркетинг і відповідним результатом – обсягом продажів або прибутком.

С.М. Ілляшенко звертає увагу наукової спільноти на недоцільність окремого оцінювання складових комплексу маркетингу, оскільки використовуються вони комплексно та через можливу швидку зміну отримуваного ефекту в часі й просторі ефекту.

П. Роуз для оцінки ефективності витрат на маркетингові заходи пропонує розраховувати показники: вартість за одиницю перспективного клієнта, вартість контакту, співвідношення витрат до прибутку, виміри, засновані на активності, рентабельність інвестицій.

Ф. Котлер, К.Л. Келлер наводять показники ефективності маркетингу по відношенню до зовнішнього та внутрішнього середовища. Але такий підхід в реальній дійсності є контр-продуктивним. Тому що при такому підході не маркетинг впливає на чинники маркетингового середовища, а чинники на маркетинг.

Є підходи, які рекомендують застосовувати в оцінці ефективності маркетингової діяльності фінансові методи: аналіз прибутковості маркетингу (С. Гудман), оцінка співвідношення граничних прибутків до граничних витрат (Федер, Шег), вертикальні заходи інтеграції (Андерсен, Вайтц), аналіз продажів (Мак-Лівен), передбачення відхилень в бюджеті маркетингу (Хулберт, Той), оцінка потенційних грошових потоків (Баззел, Чассіль). Але фінансовий аналіз недостатній для визначення ефективності маркетингової діяльності, тому що осторонь залишаються не фінансові чинники, які обумовлюють фінансову ефективність.

О.С. Телетов пропонує застосовувати узагальнений критерій ефективності роботи маркетингових служб на основі розрахунку сукупного річного економічного ефекту від проведення маркетингових заходів і використовувати методи оцінки ефективності маркетингових заходів із застосуванням наступних показників: ступінь оновлення товарів; ефективність відкриття і-го оптового складу; ефективність від участі підприємства в і-й виставці; оцінка ефективності від сегментування цільового ринку. При такому підході не враховуються якісні показники маркетингової діяльності.

Бономо, Кларк запропонували методичний підхід оцінки ефективності маркетингової діяльності, що ґрунтується на психологічних змінних:

$$MP = 5 AT / EPP \times EXT$$

де: MP – показник маркетингової діяльності;
5AT – ступінь задоволення менеджменту результатами програми маркетингової діяльності;
EPP – зусилля, які були витрачені для

досягнення цих результатів;

ЕХТ – вплив на маркетингові зусилля зовнішніх для організації впливів.

Поль У. Феррі, Нейл Т. Бендл, Філіп І. Пфайфер, Девід Дж. Ребштейн запропонували пов'язати фінанси і маркетинг такими показниками: чистий прибуток; рентабельність продажів; рентабельність інвестицій; економічний прибуток; окупність; чиста наведена вартість; внутрішня дохідність; рентабельність інвестицій в маркетинг [14].

Отже, незважаючи на велику кількість публікацій, на сьогодні спостерігається відсутність єдиного підходу та відповідної методики щодо оцінювання ефективності як маркетингової діяльності підприємств загалом, так і окремих її структурних елементів, що в свою чергу негативно позначається на інвестиційній привабливості вітчизняних ринків.

Мета роботи (дослідження)

Мета роботи полягає у визначенні етапів проведення аналізу МД, чинників підвищення її ефективності. Також намагатимось сформулювати завдання, показники та систематизувати основні методи оцінювання ефективності МД.

Виклад основного матеріалу дослідження

У зв'язку зі швидкою зміною умов зовнішнього середовища і ускладненням ринкової діяльності підприємств, питання контролю ефективності маркетингової діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств набувають високої актуальності, зокрема для вітчизняних компаній, які не мають достатнього досвіду функціонування в ринкових умовах.

Важливим моментом оцінки ефективності МД є розуміння того, що вона здійснюється не окремо від інших видів діяльності, а підпорядкована загальній стратегічній меті підприємства.

Для розуміння ролі і місця МД на підприємстві розглянемо процес стратегічного планування, який представлено на рис. 1.

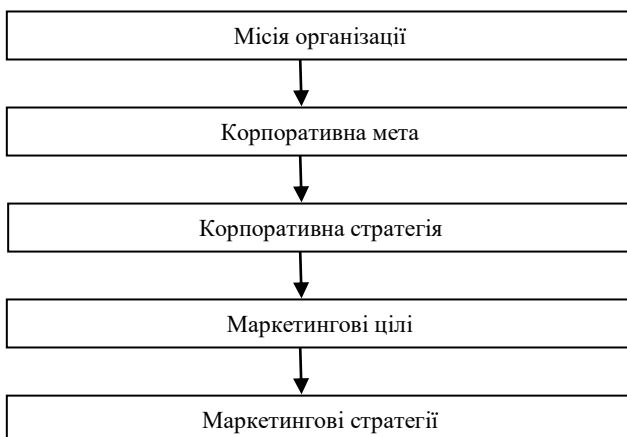


Рис.1 – Процес стратегічного планування маркетингової діяльності на підприємстві

Мета – це кінцевий результат, а стратегія – це засоби досягнення поставлених цілей.

Процес оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємств, об'єктивність якої залежить

від повноти, якості та достовірності інформації, при впровадженні та реалізації маркетингової стратегії розвитку підприємства пропонується здійснювати в рамках чотирьох етапів, які представлені на рис. 2.



Рис.2 – Етапи проведення оцінювання ефективності маркетингової діяльності підприємства

На першому етапі окреслюються стратегічні маркетингові цілі та строки їх досягнення. Також розробляються тактичні заходи, які дозволять досягти стратегічних цілей і можливі сценарії розвитку подій;

На другому етапі формуються набір показників результативності та ефективності маркетингової діяльності підприємства, серед яких кількісні показники, що характеризують загальні обсяги та темпи продажу товарів і послуг та якісні, що розкривають умови розвитку діяльності підприємства;

На третьому етапі аналізується поточний стан маркетингової діяльності підприємства, що передбачає дослідження внутрішньої інформації підприємства, бухгалтерської звітності, можливостей підприємства та розрахунок поточних показників розвитку підприємства для подальшого порівняння їх зміни в процесі та після реалізації маркетингової стратегії;

На четвертому етапі розробляються коригуючі заходи для прийняття управлінських рішень щодо ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Ефективність маркетингової діяльності вимірюється за допомогою системи показників в двох напрямках [12]:

Перший напрям - тактичний – дозволяє оцінити короткострокову перспективу та базується на розрахунку динаміки показників що характеризують:

- прибутковість підприємства (валовий дохід; темпи росту (зниження) валового доходу; рівня валового доходу в розрізі окремих товарів; витрати обігу в цілому та по окремих статтях; питомої ваги витрат обігу в загальних витратах; чистого прибутку в цілому та в розрізі окремих товарів; коефіцієнту чистого прибутку);

- результативність маркетингу (обсяг продажів товарів; темпи росту (зниження) обсягу продажів;

структури товарних позицій в обсязі продажів; обіговості товарних запасів; часу обігу товарних запасів);

- частку ринку (частка ринку підприємства як відношення обсягу продажів товарів підприємства до галузевого обсягу продажів; частка підприємства на регіональному ринку; частка ринку підприємства відносно лідера);

- конкурентоспроможність в ринковому середовищі.

Другий напрям - стратегічний (маркетинговий аудит) – оцінює орієнтацію підприємства на довгостроковий успіх, і спрямований на оцінку ефективності маркетингової діяльності та відповідність підходу до маркетингової діяльності динамічним умовам зовнішнього середовища.

Стратегічний напрям характеризується показниками, пов'язаними з розвитком бренду підприємства: знання, лояльність, асоціації, фінансові індикатори бренду [13].

Оцінювання ефективності маркетингової діяльності за цими двома напрямками дозволяє вирішувати як тактичні, так і стратегічні завдання підприємства. Також враховується часовий аспект виконання поставлених цілей і завдань, визначаються причинно-наслідкові зв'язки між результатами діяльності та факторами, що зумовили цей результат.

В процесі реалізації маркетингової стратегії необхідно відстежувати проміжні результати та показники, зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі. Це дозволяє своєчасно реагувати на ці зміни та впроваджувати коригуючі заходи для виведення підприємства на заплановану траєкторію розвитку.

Для оцінки ефективності МД необхідно розглянути існуючі методи та сформулювати завдання, які повинні бути вирішені [15]:

1. З якою метою проводиться оцінка.

2. Для чого можна використати результати.

3. Як і де передбачається використання результатів.

На основі використання різних підходів науковців до визначення поняття «ефективність» та власного бачення виділено сутнісні класифікаційні ознаки показників для оцінювання ефективності МД.

Ефективність маркетингової діяльності в цілому, характеризується співвідношенням ефекту від маркетингової діяльності до маркетингових витрат.

Ефективність – це показник, який демонструє які витрати дозволили досягти запланованого результату та наскільки маркетингові заходи дозволяють досягти результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі при певних витратах.

Ефективність маркетингу залежить від різних груп чинників [14]:

1. Чинники макромаркетингового середовища (економічні, демографічні, політико-правові, екологічні, науково-технічні, культурні);

2. Чинники мікромаркетингового середовища (підприємство, постачальники, посередники, конкуренти, споживачі, контактні аудиторії);

3. Чинники системи маркетингового менеджменту (маркетинговий аналіз, маркетинговий синтез, стратегічний маркетинг, операційний маркетинг, маркетинговий контроль);

4. Чинники систем управління (планування, організація, координація, стимулювання, реалізація, облік, контроль, аналіз, регулювання).

Г. Гергега та Т. Боднарченко пропонують розмежовувати кількісну та якісну характеристики показників щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності [15].

Кількісні показники характеризують результати діяльності підприємства, які можна виміряти шляхом розрахунку даних. Це достовірні факти, основними характеристиками яких є правдивість та об'єктивність.

Якісні характеристики рівень та закономірності розвитку процесу, якісні особливості та характеристики явищ, які складно виміряти та порівняти, оскільки вони відображають довгостроковий ефект і ґрунтуються на досвіді. Вони також передбачають використання маркетингового аудиту, в ході якого здійснюється всебічний аналіз зовнішнього середовища організації, а також всіх загроз і можливостей.

Оскільки використання стратегічного підходу до управління маркетингом впливає на всі аспекти діяльності підприємства, при оцінюванні необхідно аналізувати як загальні економічні показники, так і маркетингові. Економічні показники відображають ефективність витрат, рентабельність, фондовіддачу, економічність використання ресурсів та прибутковість підприємства. За допомогою маркетингових показників аналізується ефективність використання окремих маркетингових заходів та маркетингової діяльності загалом.

Важливо проаналізувати такі показники, як: залучення, утримання, формування лояльності споживачів та відповідність можливостей підприємства запитам споживачів, оскільки вони охоплюють не тільки поточну ефективність маркетингової діяльності, але й майбутню, яка забезпечується міцними, довгостроковими відносинами зі споживачами. Також можна виділити показники для оцінювання окремих напрямів МД підприємства: асортиментної, цінової, комунікаційної політики та політики розподілу.

Для об'єктивної оцінки ступеня досягнення цілей маркетингової стратегії та поетапних результатів її реалізації на підприємстві необхідно проаналізувати внутрішнє і зовнішнє середовище діяльності підприємства.

Показники внутрішнього середовища характеризують фінансову та економічну діяльність підприємства (прибутковість підприємства, фінансова стійкість та платоспроможність, фактичні фінансові витрати, які обумовлені діючою стратегією), його стратегічний потенціал (рентабельність ресурсного потенціалу).

До показників, які характеризують стан зовнішнього середовища підприємства, можна віднести темпи зростання та привабливість галузі,

частку ринку підприємства, потенціал ринкового попиту, темпи зростання обсягів продажу, успішність взаємодії підприємства із споживачами, конкурентами та іншими контактними аудиторіями.

На основі використання класифікаційних ознак, та з урахуванням особливостей оцінювання ефективності діяльності підприємств у таблиці 1 консолідовано показники для оцінювання ефективності маркетингової діяльності [15].

Таблиця 1 – Класифікація показників оцінювання ефективності маркетингової діяльності

Класифікаційні ознаки	Показники
Залежно від ступеня формалізації	Якісні Кількісні
За аспектами діяльності	Маркетингові Економічні Фінансові
Відносно середовища діяльності	Відносно внутрішнього середовища Відносно зовнішнього середовища
Залежно від того, ким оцінюються	Із залученням зовнішніх організацій та спеціалістів Самостійно на підприємстві
За видом представлення	Абсолютні Відносні
Залежно від маркетингових напрямків	Цінова політика Комунікаційна політика Політика розподілу
За часовим періодом	Про минулу діяльність Про поточні проблеми і можливості Прогнозовані (про можливі обставини)

Існування різноманітних методів оцінювання дозволяє економічно обґрунтовано оцінювати МД та констатувати, що результатом такої оцінки не може бути єдиний показник. Кожен напрямок МД має бути оцінений окремо, інакше організація зможе здійснювати ефективно діяльність, але буде стратегічно вразлива.

Саме наявність маркетингової стратегії допоможе підприємству вижити в несприятливому зовнішньому середовищі, погоджувати свій потенціал до вимог ринку та підвищувати ефективність МД.

Вибір ефективної маркетингової стратегії залежить від ситуації, в якій знаходиться підприємство, тому маркетингові програми як короткострокові, так і довгострокові вимагають розробки і застосування такої стратегії, яка при заданих умовах максимально відповідала б державній економічній політиці і забезпечувала підприємствам необхідну ефективність, рентабельність і матеріальну зацікавленість у результатах праці [2].

Висновки

Отже, з метою здійснення позитивного впливу на маркетингову діяльність та підвищення конкурентоспроможності підприємства, необхідно регулярно проводити оцінку ефективності маркетингу та контроль за виконанням

маркетингових заходів.

Дослідження показало, що наука не виробила точних методичних основ комплексної оцінки ефективності маркетингу, тому використання різноманітних методів оцінювання дозволяє порівняти, наскільки ефективно ведеться маркетингова діяльність на підприємстві, доцільність впровадження тих чи інших маркетингових заходів, а також обґрунтувати їх значення для діяльності підприємства в цілому.

Кожен з цих методів має переваги та недоліки, і вибір якогось з методів оцінки залежить від вибору цілей та об'єкта оцінювання.

На нашу думку, оцінку ефективності МД слід розглядати в контексті функції стратегічного управління з точки зору основних функцій менеджменту, а саме: планування, реалізація, контроль.

Цей алгоритм дозволить ефективно організувати маркетинг на підприємстві, оцінювати досягнуті кінцеві результати маркетингової діяльності (прибуток, частка на ринку, обсяг реалізації тощо), а також приймати ефективні управлінські рішення щодо збільшення ефективності і якості маркетингової діяльності організації.

Список літератури

- Коваль З. О. *Поняття і сутність ефективності маркетингових стратегій вартісно-орієнтованих підприємств* / З. О. Коваль. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2012. С.99–104.
- Савельєва К. В. *Оцінка ефективності маркетингових стратегій* /
- К. В. Савельєва, О. В. Тарасова. Вісник соціально-економічних досліджень. 2006. № 28. С. 137–146.
- Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику* / Поль У. Ферріс, Нейл Т. Бендл, Філіп І. Пфайфер, Девід Дж. Рейбштейн; пер. з англ.; за наук. ред. І. В. Тараненко. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2009. С. 480.
- Дайновський Ю. А. *Особливості оцінювання економічної ефективності прийомів управління і маркетингу*. Ю. А. Дайновський. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 143–153.
- Герєга Г.Ф. *Співвідношення понять ефективності та результативності функціонування підприємств* / Г. Ф. Герєга. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.15. С. 196–201.
- Ассель Г. *Маркетинг: принципи и стратегия: учебник для вузов*. Г. Ассель. М.: НФРА-М, 1999. С. 804.
- Маркетинг менеджмент: научных изданий* / под ред. М. Туган-Барановского, Л. В. Балабановой. Донецк: ДонГУЭТ, 2001. С. 594.
- Григор'єв М.М. *Маркетинг*. підручник / Григор'єв М.М. - Київ: КНЕУ, 2009. С. 241.
- Яшева Г. А. *Эффективность маркетинга: методика оценки и результаты* / Г. А. Яшева. Практический маркетинг. 2003. №78(8). С. 44–45.
- Банзекуливахо М. Ж. *Методики оцінки ефективності маркетингової діяльності на підприємстві* / М. Ж. Банзекуливахо, О. А. Скуматова. Вест. Полоцького гос. ун-та. 2009. № 4. С. 31–34. (Серія "Економические и юридические науки").
- Сумец А. М. *К оцінці ефективності маркетингової діяльності на підприємстві*. А. М. Сумец. Маркетинг і реклама. 2010. № 7/8. С. 91–96.
- Кендюхов О. В. *Маркетингова стратегія підприємства: бренд-підхід до визначення ефективності: монографія* / О. В. Кендюхов, С. М. Дмитрова. Донецьк: ДонУЕП, 2009.

13. Дерев'янченко Т. Є. *Маркетинговий аудит* : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Т. Є. Дерев'янченко. К. : КНЕУ, 2007. С.222.
14. Иванов Ю.Б. *Эффективность маркетинговой деятельности предприятий в современных условиях повышенной динамичности та ризикованості підприємництва*. Ю. Б. Иванов. URI: <https://cyberleninka.ru/article/n/efektivnist-marketingovoyi-diyalnosti-pidpriemstv> (дата звернення: 30.04.2018).
15. Савчук А. *Эффективность маркетинговой деятельности предприятий*. А. Савчук. URI: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2015/05/4.pdf> (дата звернення: 03.05.2018).
6. Assjel' G. *Marketing: principy i strategija: uchebnik dlja vuzov* / G. Assel'. M.: INFRA-M, 1999. P. 804.
7. *Marketing menedzhment: nauch. izd.* / pod red. M. Tugan-Baranovskogo, L. V. Balabanovoj. Doneck: DonGUJeT, 2001. P. 594.
8. Grigoryev M.N. *Marketynng: pidruchnyk* / M.N. Grigoryev. Kiev.: KNEU, 2008. P. 246.
9. Jasheva G. A. *Jeffektivnost' marketinga: metodika ochenki i rezul'taty* / G. A. Jasheva. Prakticheskij marketing. 2003. no.78 (8). P. 44–45.
10. Banzekulivaho M. Zh. *Metodiki ochenki jeffektivnosti marketingovoj dejatel'nosti na predpriyatii* / M. Zh. Banzekulivaho, O. A. Skumatova. Vest. Poloc. gos. un-ta. 2009. no. 4. P. 31–34. (Serija "Jekonomicheskie i juridicheskie nauki").
11. Sumec A. M. *K ochenke jeffektivnosti marketingovoj dejatel'nosti na predpriyatii* / A. M. Sumec. Marketing i reklama. 2010. no. 7/8. P. 91–96.
12. Kendjuhov O. V. *Marketynngova strategija pidpriemstva: brend-pidhid do vyznachennja efektyvnosti: monografija* / O. V. Kendjuhov, S. M. Dymytriva. Donec'k : DonUEP, 2009.
13. Дерев'янченко Т. Є. *Маркетинговий аудит* : навч.-метод. посіб. Діа самост. вивч. дисципліни / Т. Є. Дерев'янченко. К. : КНЕУ, 2007. P.222.
14. Ivanov Yu. B. *Efektivnist marketynhovoї diialnosti pidpriemstv v suchasnykh umovakh pidvyshchenoi dynamichnosti ta ryzikovovanosti pidpriemnytstva./* Ivanov Yu. B. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/efektivnist-marketingovoyi-diyalnosti-pidpriemstv> (accessed 30.04.2018).
15. Savchuk A. *Efektivnost marketynhovoї deiatel'nosti predpriyatij/* Savchuk A. Available at: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2015/05/4.pdf>. (accessed 03.05.2018).

References (transliterated)

1. Koval' Z. O. *Ponjattja i sutnist' efektyvnosti marketyngovykh strategij vartisno-orijentovanykh pidpriemstv* / Z. O. Koval'. Menedzhment ta pidprijemnyctvo v Ukraїni: etapy stanovlennja i problemy rozvytku: zb. nauk. prac' / vidp. red. O. Je. Kuz'min. L'viv: Vyd-vo L'viv. politehniky, 2012. P. 99–104.
2. Savel'jeva K. V. *Ocinka efektyvnosti marketyngovykh strategij* / K. V. Savel'jeva, O. V. Tarasova. Visnyk social'no-ekonomichnykh doslidzen'. 2006. no. 28. P. 137–146.
3. *Marketynngovi pokaznyky: Bil'she 50 pokaznykiv, jaki vazhlyvo znaty kozhnomu kerivnyku* / Pol' U. Ferris, Nejl T. Bendl, Filip I. Pfajfer, Devid Dzh. Rejbshtejn ; per. Z angl ; za nauk. red. I. V. Taranenko. — Dnipropetrovsk : Balans Biznes Buks, 2009. P. 480.
4. Dajnovs'kyj Ju. A. *Osoblyvosti ocinjuvannja ekonomichnoi' efektyvnosti pryjomiv upravlinnja i marketynngu* Ju. A. Dajnovs'kyj. Marketing i menedzhment innovacij. 2012. no. 4. P. 143–153.
5. Gerega G. F. *Spivvidnoshennja ponjat' efektyvnosti ta rezul'tatyvnosti funkcionuvannja pidpriemstv* / G. F. Gerega. Naukovyj visnyk NLTU Ukraїny. 2013. Vyp. 23.15. P. 196–201.

Надійшла(received) 14.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Кобелев Валерій Миколайович (Кобелев Валерий Николаевич, Kobieliev Valerii Nikolaevich) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки та маркетингу; місто Харків, Україна; ORCID: 0000-0001-6576-9759; e-mail: v.n.kobelev@gmail.com

Василюк Катерина Олександрівна (Василюк Екатерина Александровна, Vasilyuk Katerina Oleksandrivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; місто Харків, Україна; e-mail: kitty230296@gmail.com

УДК 338.45:658

С.В. ГАРМАШ**ІНТЕГРАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ В РАМКАХ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У роботі було досліджено і доведено взаємозв'язок і необхідність інтеграції усіх функціональних складових менеджменту підприємства (інноваційно-інвестиційного, виробничого, фінансового, кадрового, інформаційного) на основі логістичного підходу для ефективного функціонування мікрологістичних систем. Було виявлено, що використання логістичних концепцій дозволяє поєднати зусилля персоналу підприємства і структурних підрозділів в оптимізації та управлінні як матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками, так і трудовими ресурсами підприємства. Метою роботи є виявлення інтеграції логістичних функцій, сфер діяльності усіх підрозділів сучасного підприємства (рівень мікрологістичної системи) для ефективного управління логістичними процесами впродовж усього логістичного ланцюга: закупівля – виробництво – збут в рамках логістичного менеджменту. Особлива увага приділяється персоналу підприємства як елементу логістичного менеджменту, який одночасно може виступати як суб'єктом, так і об'єктом дослідження.

Ключові слова: логістичний менеджмент, логістичний підхід, мікрологістична система, логістична концепція, логістична функція, матеріальні потоки, персонал підприємства, інтеграція

С.В. ГАРМАШ**ИНТЕГРАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ В РАМКАХ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В работе была изучена взаимосвязь и доказана необходимость интеграции всех функциональных составляющих менеджмента предприятия (инновационно-инвестиционного, производственного, финансового, кадрового, информационного) на основе логистического подхода для эффективного функционирования логистических систем. Было выявлено, что использование логистических концепций позволяет объединить усилия персонала предприятия и структурных подразделений в оптимизации и управлении как материальными, информационными и финансовыми потоками, так и трудовыми ресурсами предприятия. Целью работы является выявление интеграции логистических функций, сфер деятельности всех подразделений современного предприятия (уровень микрологистической системы) для эффективного управления логистическими процессами на протяжении всей логистической цепи: закупка – производство – сбыт в рамках логистического менеджмента. Особое внимание уделяется персоналу предприятия как элементу логистического менеджмента, который одновременно может быть как субъектом, так и объектом исследования.

Ключевые слова: логистический менеджмент, логистический подход, микрологистическая система, логистическая концепция, логистическая функция, материальные потоки, персонал предприятия, интеграция

S. V. GARMASH**INTEGRATION OF LOGISTIC FUNCTIONS IN THE FRAMEWORK OF LOGISTICAL MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT**

Correlation of all functional components of enterprise management (innovative and investment, industrial, financial, personnel, informational) on the basis of logistic approach for effective function of logistic system is examined in the article and the necessity of these components integration is proved in it. It's revealed that the using of logistic conceptions makes it possible to join efforts of enterprise personnel and structural units for optimization and running both material, informational and financial flows and labour resources of an enterprise. The objective of the article is revealing integration of logistic functions, spheres of activity of all the units of a modern enterprise (the level of a micrologistic system) for effective running of logistic process within the logistic chain: purchase – production – selling in the framework of logistical management. Special attention is paid to personnel which may be simultaneously both a subject and an object of investigation.

Keywords: logistical management, logistic approach, micrologistic system, logistic conception, logistic function, material flows, personnel, integration

Вступ. Останнім часом логістику називають «останньою межею економії ресурсів». Це становиться особливо актуальним для промислових підприємств в Україні, оскільки при порушених господарських зв'язках та вдаваному «реформуванню» промисловості, в пріоритеті більшості менеджменту усіх рівнів є власна кишеня, а доведення до банкрутства і знищення державних підприємств вже стало налагодженою практикою. Таке стало можливим через розповсюдження родинно-кланових відносин у всіх державних інституціях країни. А системна криза стала явищем, притаманним українському суспільству, що відображається на його добробуті і моральному стані.

«В такій ситуації зручно списувати все на обставини і зовнішнього ворога, а не на власну некомпетентність та пріоритет індивідуального

збагачення. Оскільки в нашій країні поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали тотожними поняттями, то перш за все, персональну відповідальність повинні нести ті, хто цинічно наживався і продовжує наживатися за рахунок інтересів країни» [1, с. 18].

Аналіз стану питання. Щоб вижити у системі сучасних ринкових відносин та наростити конкурентні переваги вітчизняним підприємствам слід не тільки оптимізувати використання власного ресурсу, обмеженого ситуацією системної кризи в країні, а й запровадити логістичний підхід у систему управління підприємствами. Питанням логістичного управління підприємством в цілому, його окремими підсистемами приділяється велика увага

сучасними вітчизняними та зарубіжними науковцями і практиками. В роботах Криківського Є.В., Окландера М.А., Фролової Л.В., Сергєєва В.І., Шандрівської О.Є., Стока Д., Ламберта Д. та інших дослідників розглядаються різні підходи до трактування терміну «логістичний менеджмент» або «логістичне управління».

Аналіз основних досягнень і літератури. Криківський Є.В. описує сутність «логістичного менеджменту» як менеджменту у логістичних системах на засадах теорії логістики – доцільність поєднання логістики та менеджменту як комплексної системи управління матеріальними та інформаційними потоками [2, с. 7]. Окландер М. А. звертає увагу на функції, що забезпечують менеджмент логістики підприємства, «... а саме на: формуванні та розробці стратегії логістики відповідно до її концептуальних принципів і положень; розробці та реалізації стратегії логістики відповідно до ринкової стратегії підприємства; комплексному управлінні логістичною системою підприємства з метою реалізації поточкових процесів; координації взаємопов'язаних функцій управління підприємством; вирішенні проблем специфіки та індивідуальності підприємства» [3].

Що, безперечно, повинно відобразитися на підвищенні продуктивності праці, оскільки «...в умовах посиленої конкуренції на ринках товару, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності праці на підприємствах, яке виявляється передусім у збільшенні маси продукції, що виробляється за одиницю часу за незмінної її якості, або в підвищенні якості і конкурентоспроможності за незмінної її маси, що виробляється за одиницю часу; зменшенні затрат праці на одиницю продукції. Це веде до зміни співвідношення затрат живої та уречовленої праці. Підвищення продуктивності праці означає, що частка затрат живої праці в продуктах зменшується, а частка затрат уречовленої праці збільшується. При цьому загальна сума праці, яка міститься в кожній одиниці продукту, зменшується. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню часу виробництва й обігу товару, збільшенню маси і норми прибутку» [4, с. 163]. А «...розробка якісних нормативів для нормування праці і широке впровадження їх на виробничих підприємствах є важливим заходом, що дасть можливість удосконалити існуючі технологічні процеси й організацію праці, забезпечувати підвищення продуктивності праці, тим самим даючи можливість успішно розвиватися і конкурувати підприємствам на ринку» [5, с. 296].

Застосування логістичного підходу також сприятиме підвищенню інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Відомо, що «...комплексність та складність інноваційного потенціалу, його взаємодія із структурними елементами економічного потенціалу підприємства дає можливість аналізувати його внутрішню будову з точки зору наявності інституційної (управлінсько-організаційної), якісної (ресурсної), цільової, інвестиційно-фінансової та результативної складових, які дають можливість відстежувати рух ресурсів і потенційних можливостей підприємства впродовж всього його життєвого циклу з урахуванням

реального внеску в кінцеві результати його діяльності не лише за рахунок основних, а й забезпечувальних інновацій» [6, с. 145].

Також «... одним з напрямків інноваційного розвитку економіки є використання в управлінні інтелектуальних продуктів з логістики, форми, методи і моделі якої дозволяють забезпечити оптимальне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю на мікро- та макроекономічному рівні. Інноваційну логістику слід розглядати як якісний стрибок у розвитку її традиційних форм, методів і ступеню впливу на макро- та мікроекономічні процеси відтворення продукту, праці і капіталу. А інноваційну систему будь-якого рівня слід розглядати, по-перше, як інноваційно-інвестиційну систему, по-друге, як систему управління, яка охоплює дві підсистеми (підсистему, якою керують та підсистему, яка керує). У якості підсистеми, якою керують, виступає інноваційно-інвестиційний процес» [7, с. 127-128].

Сергєєв В.І. розглядає термін «логістичний менеджмент» у двох аспектах:

1) виконання основних управлінських функцій (організація, планування, регулювання, координація, контроль, облік, аналіз) для досягнення цілей логістичної системи;

2) персонал, що управляє логістичним процесом[3].

Мета роботи. Метою роботи є виявлення інтеграції логістичних функцій, сфер діяльності усіх підрозділів сучасного підприємства (рівень мікрологістичної системи) для ефективного управління логістичними процесами впродовж усього логістичного ланцюга: закупівля – виробництво – збут в рамках логістичного менеджменту. Особлива увага приділяється персоналу підприємства як елементу логістичного менеджменту, який одночасно може виступати як суб'єктом, так і об'єктом дослідження.

Існуючі методи розв'язання задачі. Отже, по-перше, слід узагальнити принципи логістичного управління і співвіднести їх з принципами формування ефективного логістичного забезпечення. Принципи логістичного управління [3]:

1) системність (підприємство розглядається як мікрологістична виробнича система с рядом підсистем, які, в свою чергу, можуть розгортатися в складні системи);

2) комплексність;

3) координація дій усіх ділянок логістичної системи;

4) інтеграційний зв'язок;

5) впровадження ефективної інформаційної бази (сучасні інформаційні технології);

6) адаптованість (здатність системи пристосовуватись до змін мінливого зовнішнього середовища).

По-друге, розглянемо взаємозв'язок принципів логістичного менеджменту та формування ефективного логістичного

забезпечення (табл.), представлений у роботі Н.М. Тюріної, І.В. Гой, І.В. Бабій [3]:

Таблиця – Взаємозв'язок принципів логістичного менеджменту та формування ефективного логістичного забезпечення

Принцип логістичного менеджменту	Принципи формування ефективного логістичного забезпечення
1. Системність	Аналіз підприємства як складної логістичної системи
2. Комплексність	Горизонтальна інтеграція організаційної структури підприємства
3. Інтеграційний зв'язок	Безперервність загального господарського циклу
4. Координація усіх ланок логістичної системи	Оптимізація та автоматизація основних бізнес-процесів
5. Впровадження ефективної інформаційної бази	Впровадження корпоративної інформаційної системи
6. Адаптованість	Розгляд усіх процесів як потокових

Отже, дотримання принципів логістичного менеджменту допоможе підприємству інтегровано взаємодіяти з партнерами, усунути конфлікти усередині мікрологістичної системи, досягти конкурентних переваг у мінливому зовнішньому середовищі.

Слід зазначити, що будь-яка організація, і в першу чергу, орієнтована на успіх, прагне найбільш ефективно використовувати потенціал своїх працівників. Ті організації, що мислять та діють на перспективу, створюють необхідні умови для повної віддачі співробітників на роботі, а також для розвитку їхнього потенціалу, який є одним з ключових елементів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Звісно, що сучасний кадровий менеджмент формується на стику наук: теорії та організації управління, психології, соціології, конфліктології, етики, економіки праці, трудового права, політології та ін. В зв'язку з цим, використання логістичного підходу в управлінні персоналом організації є доречним, оскільки воно зумовлене процесами розвитку комунікацій й ускладнення бізнесу [8]. «А використання логістичних концепцій дозволяє поєднати зусилля персоналу підприємства і структурних підрозділів в оптимізації та управлінні як матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками, так і трудовими ресурсами підприємства» [9, с. 166].

«Виникає питання доцільності застосування логістичних принципів у системі управління персоналом з точки зору пошуку нових шляхів ефективної діяльності будь-якого підприємства, особливо, в умовах динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища» [9, с. 168].

Якщо кадрове переміщення достатньо систематизоване, то має наявність потік людських ресурсів, яким можна ефективно керувати, орієнтуючись на технології логістики. На користь цього

говорить визначення логістики, як планування, виконання і контролю руху і розміщення людей і/або товарів, а також підтримуючі дії, пов'язані зі схожим рухом і розміщенням, у межах економічної системи, яка була створена для досягнення своїх специфічних цілей [10].

Отже, якщо існує логістична система, метою якої є досягнення поставлених специфічних цілей, то повинно виконуватися «шість правил логістики», які можна адаптувати до системи управління персоналом будь-якого підприємства:

- 1) потрібний продукт – потрібний персонал;
- 2) необхідної якості – необхідної кваліфікації та з необхідними професійними навичками;
- 3) в необхідній кількості – в необхідній кількості;
- 4) необхідно доправити в потрібне місце – необхідно, щоб працював на конкретних робочих місцях;
- 5) в зазначений час – в зазначений час;
- 6) з мінімальними витратами - з мінімальними витратами [11].

Оскільки, персонал підприємства, який здійснює керування логістичним процесом, можна віднести до логістичного менеджменту, то він виконує наступні функції:

- «1) формування та розвиток логістичної системи (проекування, побудова та періодична трансформація відповідно до змін технологій, вимог ринку та стратегії підприємства);
- 2) розробка логістичної стратегії та управління процесом її реалізації у поєднанні з загальною організаційною стратегією підприємства;
- 3) управління логістичною системою з метою раціоналізації потокових процесів на підприємстві (планування, організація, оперативне регулювання та контроль руху внутрішніх та зовнішніх потоків, координація взаємопов'язаних функцій управління»[3].

Висновки. Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «логістичне управління» або «логістичний менеджмент» дозволяє навести узагальнене визначення цього поняття: логістичне управління – це такий підхід організації діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу [12].

У роботі було досліджено і доведено взаємозв'язок і необхідність інтеграції усіх функціональних складових менеджменту підприємства (інноваційно-інвестиційного, виробничого, фінансового, кадрового, інформаційного) на основі логістичного підходу для ефективного функціонування мікрологістичних систем.

Список літератури

1. Гармаш С. В. *Відсутність персональної відповідальності як мотиватор безладдя та беззаконня* / С. В. Гармаш // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність : тр. 5-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 20 грудня 2014 р. / ред. П. Г. Перерва, Є. М. Строків, О. М. Гуцан. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – С. 18-19.
2. Навчально-методичний посібник / О. Є. Шандрівська, В. В. Кузяк, Н. І. Хтей / За ред. Є. В. Крикавського // Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 196 с.
3. Н.М. Тюріна, І.В. Гой, І.В. Бабій *Логістика* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/68011/logistika/sutnist_mistse_logistichnogo_menedzhmentu
4. Кучинський В.А. *Підвищення ефективності процесу управління продуктивністю праці на підприємстві* / В. А. Кучинський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 15. – С. 162-168.
5. Кучинський В.А. *Розробка та застосування якісних нормативів праці як основа підвищення ефективності роботи підприємства* / В.А. Кучинський, Д.Ю. Крамської // Бізнес інформ. – 2013. – №4. – С. 293–298.
6. Кучинський В. А. *Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства* / В. А. Кучинський, А. Д. Гайдукова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 65 (1107). – С. 137-145.
7. Гармаш С. В. *Використання логістичного підходу до проектування системи управління інноваційно-інвестиційного процесу підприємства* / С. В. Гармаш // Вісник Нац. техн. ун-та "ХПІ" : сб. науч. тр. Темат. вып. : Технический прогресс и эффективность производства. – Харьков : НТУ "ХПІ", 2009. – № 5. – С. 126-130.
8. Кормив Н. Г. *Применение кадровой логистики в управлении персоналом организации*. Источник: <http://ros-nedvigimost.rupublikaciya-polnaya1587>.
9. Гармаш С. В. *Обґрунтування необхідності застосування логістичного підходу в системі управління персоналом підприємства* / С. В. Гармаш // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2014. – № 65 (1107). – С. 165-170.
10. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p.
11. *Корпоративная логистика в вопросах и ответах* под общ. и науч. ред. проф. В.И.Сергеева. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра – М., 2013, - 634с.
12. Удовичка М.В., Гелевачук З.Й. *Логістичне управління підприємством: теоретичний аспект*. – Криворізький національний університет. Джерело: http://www.rusnauka.com3_ANR_2014Economics6_156225.doc.htm
- rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy, perspektyvy, efektyvnist': tr. 5-I Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konph. stud. ta molodyh vchenykh, 20 grudnya 2014 r. / red. P.G. Pererva, E.M. Strokov, O.M. Gutsan. – Kharkiv: NTU "KhPI", 2014. – P. 18-19.
2. Navchal'no-metodychnyi posibnyk / O.E. Shandrivs'ka, V.V. Kuzyak, N.I. Khteï / Za red. E.V. Krykavs'kogo // L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, 2014. – 196 p.
3. N.M. Tyurina, I.V. Goi, I.V. Babii *Logistyka* [Elektronnyi resurs]. – Reshym dostupu: http://pidruchniki.com/68011/logistika/sutnist_mistse_logistichnogo_menedzhmentu
4. Kuchinsky V.A. *Pidvyshchemya efektyvnosti protsesu upravlinnya produktyvnisty pratsi na pidpryemstvi* / V.A. Kuchinsky // Visnyk Nats. techn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy progress i efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2012. No 15. – P. 162-168.
5. Kuchinsky V.A. *Rozrobka ta zastosuvannya yakisnykh normatyviv pratsi yak osnova pidvyshchennya efektyvnosti roboty pidpryemstva* / V.A. Kuchinsky, D.Yu. Kramskoi // Biznes inform. – 2013. – No 4. – P. 293–298.
6. Kuchinsky V.A. *Otsinka i rozvytok innovatsiinogo potentsialu pidpryemstva* / V.A. Kuchinsky, A.D. Gaidukova // Visnyk Nats. techn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy progress i efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2014. – No 65 (1107). – P. 137-145.
7. Garmash S. V. *Vykorystannya logistychnogo pidkhodu do proektuvannya systemy upravlinnya innovatsiino-investytsiinogo protsesu pidpryemstva* / S.V. Garmash // Vestnik Nats. techn. un-tu "KhPI" : sb. nauch. tr. Temat. vyp. : Tekhnicheskii progress i effektivnost' proizvodstva. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2009. – No 5. – P. 126-130.
8. Kormiv N.G. *Primenenie kadrovoi logistiki v upravlenii personalom organizatsii*. Istochnik: <http://ros-nedvigimost.rupublikaciya-polnaya1587>.
9. Garmash S. V. *Obgruntuvannya neobkhdnosti zastosuvannya logistychnogo pidkhodu v systemi upravlinnya personalom pidpryemstva* / S.V. Garmash // Visnyk Nats. techn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy progress i efektyvnist' vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2014. – No 65 (1107). – P. 165-170.
10. ELA Certification for Logistics Professionals. Standards 040805. – Brussels: European Certification Body for Logistics, 2004. – 15 p.
11. *Korporatyvna logistyka v voprosakh i otvetakh pod obtsch. i nauch. red. prof. V.I. Sergeeva*. – 2-e izd., pererab i dop. – Moscow: Infra – M., 2013, - 634 p.
12. Udovitska M.V., Helevachuk Z.J. *Logistychno upravlinnya pidpryemstvom: teoretychnyi aspekt*. – Krivorizhs'ryi natsional'nyi universytet. Dzherelo: http://www.rusnauka.com3_ANR_2014Economics6_156225.doc.htm

References (transliterated)

1. *Garmash S. V. Vidsutnist' personal'noi vidpovidal'nosti yak motyvator bezladdya ta bezzakonnya* / S. V. Garmash // Strategii innovatsiinogo

Надійшла (received) 14.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Гармаш Сергій Володимирович (Garmash Sergey Vladimirovich, Garmash Sergii) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри організації виробництва і управління персоналом; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5471-379X>; e-mail: sv_garmash@ukr.net

УДК 338.984

В. Ю. ВЕРЮТИНА, О.І. САВЧЕНКО**ПРОРЫВНИ ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ДРАЙВЕР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

В статті наведено класифікацію технологічних інновацій, досліджено сутність проривних інновацій, запропоновано підходи до визначення ключових чинників економічного розвитку на підставі технологічних зрушень. На сучасному етапі актуалізації науки і технологій вирішення поставленої задачі можливе лише шляхом впровадження інновацій. Державна політика підтримує та сприяє інноваційно-інвестиційній моделі розвитку вітчизняної економіки. Досліджено науково-практичні питання необхідності технологічних змін коксохімічних підприємств, їх галузеві особливості, а саме: безперервний технологічний процес, високий рівень зносу основних засобів, небезпечний характер виробництва, екологічна небезпечність. Обґрунтовується забезпечення довготривалого економічного зростання за рахунок інноваційної моделі розвитку, необхідність технології інноваційного насичення через розширення повноважень корпорацій.

Ключові слова: технологічні інновації, проривні технологічні інновації, корпоративна інноватика, розвиток, стратегія.

В. Ю. ВЕРЮТИНА, О.И. САВЧЕНКО**ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

В статье приведена классификация технологических инноваций, исследована сущность прорывных инноваций, предложены подходы к определению ключевых факторов экономического развития на основании технологических изменений. На современном этапе актуализации науки и технологий решение поставленной задачи возможно лишь путем внедрения инноваций. Государственная политика поддерживает и способствует инновационно-инвестиционной модели развития отечественной экономики. Исследованы научно-практические вопросы необходимости технологических изменений коксохимических предприятий, их отраслевые особенности, а именно: непрерывный технологический процесс, высокий уровень износа основных средств, опасный характер производства, экологическая опасность. Обосновывается обеспечения долговременного экономического роста за счет инновационной модели развития, необходимость технологии инновационного насыщения путем расширения полномочий корпораций.

Ключевые слова: технологические инновации, прорывные технологические инновации, корпоративная инноватика, развитие, стратегия.

V. Y. VERUTINA, O.I. SAVCHENKO**BREAKTHROUGH TECHNOLOGICAL INNOVATIONS AS THE DRIVER OF THE COUNTRY ECONOMIC DEVELOPMENT**

In this article categorizes technological innovations, explores the essence of breakthrough innovations, approaches to identifying key factors of economic development based on technological changes are suggested. At the present stage of actualization of science and technology, the solution of the task is possible only through the introduction of innovations. The state policy supports and promotes the innovation-investment model of the development of the domestic economy. The scientific and practical issues of the necessity of technological changes in coke-chemical enterprises, their branch features, namely: continuous technological process, high level of depreciation of used assets, hazardous character of production, ecological danger are investigated. The author substantiates the provision of long-term economic growth due to the innovative development model, the need for innovative saturation technology by expanding the powers of corporations.

Keywords: technological innovations, breakthrough technological innovations, corporate innovation, development, strategy.

Вступ. Завдяки розвитку технологій стала можливою глобалізація економіки по всьому світу, прискорений розвиток якої ми можемо спостерігати сьогодні. Лише сучасні інформаційні, комунікаційні і транспортні технології зробили реальним даний процес. У той же час компанії, що беруть участь в розробці нових технологій, таких як, виробництво інноваційної продукції, підвищення продуктивності праці, впровадження автоматизованих виробничих процесів, стикаються з труднощами, пов'язаними із захистом своєї інтелектуальної праці. Оскільки конкуруючі виробники намагаються наслідувати успішні інновації і адаптувати їх до своїх власних цілей.

Відповідно до економічних устроїв зміна технологій і уривчастість, з якою впроваджуються нові технологічні зміни, приводять до того, що на ринку технологій доки не існує відповідних правил

гри. У таких умовах багато альтернативних технологій конкурують один з одним за визнання їх як галузевий стандарт. Технологічний розвиток відбивається не лише на виробничих процесах підприємства, а, відповідно впливає на всю систему управління, і, як наслідок, на формуванні економіки країни в цілому.

Країни, які досягли рівня розвитку постіндустріального суспільства, «цифрової економіки» можуть дозволити собі підтримувати лише саме наукоємні виробництва. Саме монопольне володіння ринками наукоємної продукції забезпечує економічне благополуччя цих країн.

Для використання високотехнологічних інновацій в країні потрібно мати джерела та суб'єкти впровадження таких інновацій. В такому випадку велика увага приділяється процесу інноватизації підприємств. Вони активно впливають на створення

інноваційно насиченого середовища. Так Фінляндія, як країна інноваційних концентраторів формує модель інноваційного насичення за рахунок обраних державою корпорацій.

Україна вступаючи на нову стадію розвитку базується на підході, який враховує інновації, інвестиції, інтелектуальний капітал, інформаційно-комунікаційні технології.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. «Постіндустріальне суспільство» і «суспільство знань» активно проявляє здатність науки удосконалити будь-яку галузь суспільного виробництва. При цьому, будь-яке виробництво може перетворитися на високотехнологічне за умови вкладання певних засобів в його наукову компоненту.

Поняття «технологічність» і «наукоємність» слід розрізняти. В разі «високотехнологічної продукції» всі «дослідницькі» витрати йдуть на конструювання, макетування, випробування і доведення прототипу. Доля витрат на дослідження і розробки в кінцевій вартості продукції досить мала навіть для високотехнологічних виробництв. Для коксохімічних підприємств розробка та вдосконалення технологій є надзвичайно актуальним завданням. Характеристики цього виробництва потребують особливої уваги в наслідок безперервності технологічного процесу, неможливості його зупинки без значних втрат та екологічної небезпеки. Потребує уваги той факт, що середній строк використання пічного фонду коксохімічних підприємств України перевищує 25 років і це призводить до великої кількості ремонтних робіт.

На нашу думку, доцільно розробити і ввести класифікацію промислових товарів і виробництв за «рівнем технологічності». Він оцінюється за об'ємами пайових витрат на дослідження і розробки в ринковій вартості кінцевого продукту Національна система повинна ґрунтуватися на взаємодії законодавчої бази, ринку інтелектуальної власності і забезпеченні відповідними людськими ресурсами [1].

Крупні промислові підприємства є найбільш ефективними інноваторами, в той час, як інноваційна активність середніх і малих фірм в 2-2,5 рази нижче.

Необхідне також розуміння ступеню, наскільки нова технологія сумісна з поточним і майбутнім виробництвом в організаційному і кадровому планах.

Саме тому тема є актуальною та вимагає подальших досліджень.

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

Значний внесок у створення теоретико-концептуальних основ вивчення інноваційної діяльності внесли: І. Шумпетер, К. Фрімен, Т. Йорд, Д. Твісс, Н.Д. Кондратьєв, Д. Шнайдер, Ф. Янсен та ін.

Відомий австрійський учений Д. Шнайдер [2] визначає проблеми формування сучасних методичних підходів до визначення ринкових

характеристик технологічних інновацій та управління процесами їх практичного використання, дає визначення технології як «практичного вживання» науково-технічних ноу-хау для реалізації функціональних характеристик товарів і засобів їх виробництва. Особливу увагу він приділяє формуванню культури інноваційного підприємства. Саме вона або сприяє, або перешкоджає творчому, відкритому, інноваційному клімату, який є таким необхідним для формування стратегічного мислення та готовності колективу до ризиків.

Ряд авторів під технологією розуміють основні принципи функціонування виробів, здобуття матеріалів і виробничих процесів, які певним чином впливають на життя суспільства, і забезпечують ефективне конкурентне середовище.

Емпіричні дослідження надають істотні докази для здійснення як позитивних, так і негативних наслідків. Наприклад, великі підприємства в галузі інновацій є активнішими в Україні, ніж у Білорусі.

Інформаційні та комунікаційні технології впливають не лише на виготовлення та просування продукції, а також значно підвищують ефективність управління.

У свою чергу, технології зі здобуття нових матеріалів дають поштовх для розробки нових товарів із покращеними функціональними характеристиками.

Так, нові технології на УНВО «УКРКОКС» були представлені ресурсозберігаючими технологіями — 68%, технологіями нових матеріалів - 7%, новими методами, теоріями - 3%.

Нові технології виробництва радикальним чином змінюють не лише виробничу структуру підприємств, але і їх маркетингові можливості. Виготовлення виробів відповідно до індивідуальних вимог покупців, можливість економічного випуску малих серій, забезпечення заданої якості і так далі. Нові технології, такі, як, наприклад, гена технологія, мікросхемотехніка, засоби телекомунікацій, створюють нові товари, нові процеси, нові ринки і тим самим - нове конкурентне середовище, яке і сприяє економічному стрибку країни.

У той же час, менш розвинені країни часто мають конкурентну перевагу за загальними витратами у виробництві. Наприклад, низька оплата досить кваліфікованої праці. З цієї причини їх доступ до технологій дозволяє їм ефективно конкурувати на товарних ринках. Ця здатність в основному зводиться до того, що забезпечується якість продукції за рахунок дешевої висококваліфікованої робочої сили. Однією з основних причин такого розвитку було відносно швидке зростання торгівлі наукоємною продукцією.

Під наукоємною продукцією ми розуміємо запатентовану продукцію, товари, які продаються під торгівельними марками, а також продукти із захистом авторських прав.

Досліджуючи зарубіжні інформаційні джерела [1,2], відзначаємо, що торгівля наукоємною продукцією мала більш значні темпи зростання,

порівняно із загальним обсягом торгівлі продукцією обробної промисловості.

У таких умовах доцільно звернути увагу на питання захисту прав інтелектуальної власності як джерела технологічного розвитку. Незахищені права інтелектуальної власності значно скорочують чисті доходи від використання об'єктів інтелектуальної власності зазначав Конан, ще у 1991 році.

Відповідно до цілей і завдань нашого дослідження було розглянуто технологію як чинник успішної ринкової діяльності підприємства. Визначено необхідність ретельної оцінки місця технології в сукупності чинників, які забезпечують успіх підприємства.

Досить впевнено можна стверджувати, що основна доля економічного успіху підприємства пов'язана саме з його технологічним рівнем, який безпосередньо відзначається на таких показниках, як ринкова ціна продукції (залежить від рівня витрат на виробництво), її якості, терміну експлуатації, забезпеченості запчастинами і так далі.

Застосування багатофакторного аналізу було зумовлено необхідністю виявлення окремих структурних складових технологічного впливу, їх зіставлення з необхідними фінансами, тимчасовими можливостями підприємства, з впровадженням внутрішньовиробничих структурних змін.

Проведена класифікація технологій на основі концепції життєвого циклу дозволили виділити наступні: базові технології (традиційні технології, які відомі всім і які є у всіх конкуруючих підприємств), нові технології (виникають на основі нових знань, які були отримані в результаті фундаментальних досліджень), прогресуючі технології (знаходяться на ранній фазі свого життєвого циклу), ключові технології (покривають або погіршують конкурентні позиції і поступово стають при цьому усе більш загальнозастосовуваними), стимулюючі технології (мають певний вплив на інші технології), інноваційні технології (інструменти і механізми для здійснення інноваційної діяльності, сприяння процесу пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання і регуляції цієї діяльності), а також критичні технології (інтегрують та приводять до технологічного прориву).

Також зазначимо, що проривні інновації можливі тільки у разі колективної, цілеспрямованої дії.

До критичних технологій відносять, наприклад, сонячну енергетику, штучний інтелект, електромобілі, швидкісний транспорт, космос та інші. Їх особливість полягає в тому, що саме вони мають наслідки за мажорами свого прямого використання.

З точки зору стратегічної конкурентоспроможності істотною роллю грає міра новизни технології і міра її впровадження в різну товарну номенклатуру, тобто вплив на внутрішню структуру підприємства.

В деяких випадках, аналізуючи внутрішню структуру підприємства, визначають потенціал підприємства - управлінський, виробничий,

економічний, адаптаційний [3].

Інноваційна спроможність економіки відображає її здатність забезпечувати економічну реалізацію генерованих наукових і технічних знань шляхом їх господарського використання в нових технологіях і продуктах та їх прискореної комерціалізації задля привласнення інтелектуальної та технологічної квазіренти – особливого виду доходів від використання інтелектуальних ресурсів у середньо – і довгостроковому періодах. [4].

Виходячи з цього детальніше розглянемо технологічний потенціал підприємства. Компоненти технологічного потенціалу одночасно є і об'єктами його управління. Головними, в такому випадку, є технологічні ресурси.

Технологічні ресурси - весь комплекс характеристик стану і можливостей конструкторсько-технологічного забезпечення надійний, якісний, з високими споживчими властивостями, конкурентоздатної ринкової продукції; виробничого устаткування і виробничих площ; енергетичного та екологічного забезпечення. Однією з інтегральних характеристик є здатність забезпечувати безперервне оновлення продукції (послуг), модернізацію техніко-технологічних і виробничих процесів. Йдеться про технологічну гнучкість виробництва, його сприйнятливості до новизни. Сюди ж відносяться і технологічні ресурси господарсько - організаційних зв'язків - матеріально - технічні.

Найвагоміші трансформації у сучасному життєвому циклі товарів чи послуг, насамперед високотехнологічних, зумовили перехід до моделі «відкритих інновацій». А це в свою чергу призводить до формування глобальних мереж виробництва. Для підприємств найважливішими стають наступні чинники:

- якість бізнес-середовища,
- рівень політичного та економічного ризиків,
- нормативно-правові та податкові регулятори,
- розвиток технологій,
- вартість та швидкість логістичних операцій,
- якість цифрової передачі даних [4].

Слід зазначити, що проведене дослідження показало - джерелом фінансування технологічних інновацій в Україні є здебільшого власні засоби підприємств (87,3% респондентів).

Респонденти підкреслювали виняткову важливість університетів на соціально - економічний розвиток регіонів та підготовку необхідних високоякісних спеціалістів. Та зазначили, що саме університети є постійні ініціатори інноваційних змін на регіональному та національному рівні, здійснює істотний вплив на ринок праці і на ринок товарів і послуг через забезпечення наукової і практичної допомоги підприємствам, які націлені на інноваційний розвиток.

Якщо підприємству вдається (наприклад, за допомогою безперервних розробок) постійно утримувати свій технологічний потенціал поза досяжністю конкурентів або забезпечити його надійний патентний захист, тоді такі технології можуть тривалий час використовуватися для того,

щоб товари підприємства позитивно виділялися від продукції конкурентів.

Науково-технічні розробки відкривають лише область потенційних можливостей для ринкових втілень товарів, значення яких, як правило, в різних галузях виявляється не відразу. Це робить технології предметом процесу купівлі-продажу і в той же час ускладнює маркетинг технологій.

Висновки. Таким чином, нові технології все більшою мірою стають головною рушійною силою інноваційного розвитку. Вони впливають не лише на конкуренцію усередині певної галузі, але і змінюють міжгалузеву структуру. Технологічний прогрес дозволяє підприємству використовувати переваги в технічних ноу-хау або технологіях, так, щоб за допомогою здійснення нових товарів скористатися шансом для відкриття нового ринку і створити бар'єри для вступу конкурентів на цей ринок.

У зв'язку з цим чинники інвестиційної політики і потреба критичних змін мають важливе значення не лише на макrorівні, але і на рівні окремих підприємств.

Основним аргументом на користь посилювання прав інтелектуальної власності є те, що вони стимулюють інновації, які в умовах глобалізації приводять до світової вигоди. У ряді країн не вважають цей аргумент переконливим. І це бідні, маргінальні країни.

Виникнення технологічних інновацій корелюється з досягненнями науки. На міжнародному рівні в науково-технічну політику різних країн стали включатися заходи, які сприяють підвищенню інноваційної активності.

У той же час слід зазначити основні перешкоди, які заважають процесу обміну знаннями та створенню необхідних технологічних змін.

До них відносять:

- законодавчі та бюрократичні процедури і перешкоди, які пов'язані з юридичними обмеженнями щодо процесу комерціалізації та організації прибуткових підприємств за участю університетів, бюрократизація та тривалість процедур інших форм трансферу знань,

- фінансові бар'єри (відсутність свободи витрачання коштів, які отримані з науково-дослідного співробітництва, як результат істотних

обмежень для державних установ, певне обмежене фінансування досліджень і участі в наукових формах, процес пошуку джерел фінансування є постійним і дуже актуальним),

- внутрішні бар'єри (проблеми із захистом авторських прав),

- зовнішні перешкоди – відсутність в Україні деяких європейських стандартів, які дозволяють більш активно співпрацювати бізнес - середовищу та університетам.

Основними проблемами, з якими стикаються підприємства, що працюють з університетами, є необхідність розуміння університетами потреб підприємств та послідовне фінансування спільної діяльності. Конкурентоздатні на світовому ринку компоненти, продукти, процеси і системи все більшою мірою визначаються своєчасним, орієнтованим на споживача товарним втіленням нових технологій або їх комбінацій, створенням інноваційних мережевих структур та необхідності розуміння свого подальшого стратегічного розвитку.

Список літератури

1. *Innovative entrepreneurship: textbook/* authors: O. Savchenko, A. Tavkhelidze, A. Sokolov, E. Hakobyan at all/Edited by Olga Savchenko. – Kharkiv: LL —Planeta-Print Ltdl, 2016. – 200 с.
2. *Технологический маркетинг* /Дитер И. Г. Шнайдер. – Москва: Янус-К, 2003. – 478с.
3. *Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навчальний посібник для вищих навчальних закладів/за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. М. Бажала. — Київ: Унів. Вид-во Пульсари, 2015. — 280 с.*
4. *Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку.* Видання друге. – Львів: Кальварія, 2017. – 164 с.

References (transliterated)

1. *Innovative entrepreneurship: textbook/* authors: O. Savchenko, A. Tavkhelidze, A. Sokolov, E. Hakobyan at all/Edited by Olga Savchenko. – Kharkiv: LL —Planeta-Print Ltdl, 2016. – 200 p.
2. *Technological Marketing* / Dieter IG Schneider. - Moscow: Janus-K, 2003. – 478 p.
3. *Innovatsiine pidpriemnytstvo: kreatyvnist, komertsializatsiia, ekosistema: navchalnyi posibnyk dlia vyshchykh navchalnykh zakladiv/za red. d-ra ekon. nauk, prof. Yu. M. Bazhala. — Kiev: Univ. Vud-vo Pulsary, 2015. — 280 p.*
4. *Ukraine 2030: Doktryna zbalansovanoho rozvytku.* Vydannia druhe. – Lviv: Kalvariia, 2017. – 164 p.

Надійшла (received) 15.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Верютина Вікторія Юрївна (Верютина Виктория Юрьевна, Veryutina Victoria Yuryevna) – старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «ХПІ». (0509658442); ORCID:0000-0002-8989-9424 e-mail verutina.opup@gmail.com

Савченко Ольга Ігорівна (Савченко Ольга Игоревна, Savchenko Olga Igorivna) – професор кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «ХПІ». (0679738165); ORCID: 0000-0002-4407-6387e-mail savchenko.khpi@gmail.com

УДК 658.8

Є.О. ОПАРІЙ, Т.С. БУТКО
ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГУ ПРОДАЖІВ ТА
ПРИБУТКУ НА ТОВ «VLADI»

В роботі проведено дослідження теоретичних аспектів прибутку, намічено шляхи підвищення прибутку та основні стратегії розширення та вдосконалення діяльності підприємства. Було запропоновано орендувати приміщення-склад на ринку Барабашово та описано із технічної точки зору оптову точку збуту продукції діючого підприємства ТОВ «VLADI» з доставкою по Україні. Розраховано показники ефективності введення нового проекту.

Ключові слова: фінансово-господарська діяльність, кошторис витрат, чистий дисконтований дохід, грошовий потік, дисконтований грошовий потік, дисконтована сума капіталовкладень, коефіцієнт дисконтування, амортизація.

Е.А. ОПАРІЙ, Т.С. БУТКО
ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ПРОДАЖ И
ПРИБЫЛИ НА ООО «VLADI»

В работе проведено исследование теоретических аспектов прибыли, намечены пути повышения прибыли и основные стратегии расширения и совершенствования деятельности предприятия. Было предложено арендовать помещение-склад на рынке Барабашово и описано технической точки зрения оптовую точку сбыта продукции действующего предприятия ООО «VLADI» с доставкой по Украине. Рассчитаны показатели эффективности введения нового проекта.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, смета расходов, чистый дисконтированный доход, денежный поток, дисконтированный денежный поток, дисконтированная сумма капиталовложений, коэффициент дисконтирования, амортизация.

E.O. OPARIY, T.S. BUTCO
FORMATION OF A PLAN OF MEASURES TO INCREASE SALES AND PROFITS AT "VLADI" LLC

In the work the research of theoretical aspects of increase of profitability of the enterprise is conducted, ways of increase of profit on the main strategies of expansion and improvement of activity of the enterprise are outlined. The object of research was the active company VLADI Limited Liability Company. Since most of its products VLADI supplies mostly abroad, because it is for this product that is in high demand, there is no own wholesale distribution network, it was proposed to rent a warehouse in Barabashovo market and from a technical point of view the wholesale point of sale of products of LLC " VLADI »with delivery in Ukraine. Estimated cost of the project (total investment), and indicators: net discounted income; cash flow; depreciation (by direct method of accrual); discounted cash flow, discounted amount of investment for project implementation, index of return (profitability), payback period of investments. So the measure can be considered successful, it will allow the company to increase sales volumes and increase profits.

Keywords: financial and economic activity, cost estimates, net discounted income, cash flow, discounted cash flow, discounted amount of capital investments, discount rate, depreciation.

Вступ. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибуток – це винагорода, яку одержує підприємець. Власник землі одержує ренту, працівник – заробітну плату, власник грошового капіталу – процент, а підприємець винагороджується прибутком. Це є плата за те, що він організовує виробництво, управляє ним, впроваджує інновації (нововведення), ризикує. Виконуючи свої функції, підприємство забезпечує перевищення виручки (доходу) від реалізації продукції фірми над витратами на виробництво

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до її отримання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але й задоволення суспільних потреб. Важливим є вивчення організаційних і фінансово-економічних питань для виявлення особливостей розвитку, вдосконалення діяльності

підприємства.

Аналіз останніх досліджень та літератури. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю.

Питання підвищення прибутковості підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах Аранчій В.І., Бандурка О.М., Бланк І.А., Іщенко Є., Корінев В.Л., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я., Шуляк П.Н. Незважаючи на велику кількість розробок і значні досягнення в теорії та практиці зростання прибутковості та рентабельності, варто зазначити, що проблеми мобілізації резервів збільшення прибутку виробничого підприємства саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

Метою статті є розробка заходу щодо підвищення обсягу продажів і збільшення прибутку підприємства ТОВ «VLADI»

Постановка проблеми. Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки, яка виконує багато важливих

функцій та завдань.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. Тоді як на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Досягнення максимального прибутку можливе лише за умов успішної реалізації таких завдань у сфері збуту, як: оптимальне завантаження виробничих потужностей замовленнями споживачів; вибір раціональних каналів розподілу товароруху; мінімізація сукупних витрат у господарському циклі товару, включаючи витрати післяпродажного обслуговування та споживчого сервісу. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку.

Об'єктом дослідження було обрано діюче підприємство товариство з обмеженою відповідальністю «VLADI».

Починаючи з 2003-го року під торговою маркою «VLADI» випускаються чистошерстяні та напівшерстяні ковдри та пледи, покривала і палантини, стьобані ковдри й матраци. Всі вироби виготовляються з найкращої вовни новозеландських та українських овець, альпаки, а також із вовни з доданням акрилу.

Більшу частину своєї продукції «VLADI» постачає здебільшого за кордон, бо саме на цю продукцію є великий попит, але внутрішній ринок збуту залишається незмінний. На це є багато причин, такі нестабільна економічна та політична ситуація в країні, неконтрольовані зміни курсу валют, обмеження по валютним операціям, стрімке падіння платоспроможності українського населення, втрата ринків збуту та окремих територій у зв'язку з проведенням АТО.

Матеріали досліджень. Мета була виконана за допомогою впровадження оптової торгівлі з доставкою по Україні, це принесе збільшення прибутку та формування сучасного позитивного іміджу товариства на внутрішньому ринку. Отримання прибутку, збільшення обсягу реалізації продукції, збільшення обороту, частки на ринку, торговельної площі, створення фінансових резервів.

У підприємства немає власної оптової збутової мережі, всі закупки та продажі ведуться з самого підприємства, немає змоги напряму контактувати із споживачем. На українському ринку воно займається в основному роздрібною торгівлею, це такі магазини та гіпермаркети як «Метро», «Сільпо», ТРЦ«Караван» і т.д., тому було запропоновано впровадити оптову мережу продажу. В свою чергу, підприємство зможе збільшити прибуток та отримувати інформацію про ринок (діяльність конкурентів, нові товари, динаміку цін).

Задля досягнення мети було запропоновано

орендувати приміщення-склад на ринку Барабашово та описано із технічної точки зору оптову точку збуту продукції.

Перевагами розташування точки збуту на ринку Барабашово є:

- Упорядкована територія: велика частина торговельних місць є двоповерховими павільйонами, проходи між якими накриті навісами.
- 16 автостоянок, що вміщують понад 5000 автомобілів, включаючи автобуси.
- Два роздрібних гіпермаркети.
- Відділення банків, банкомати, пункти обміну валют.
- Медичний центр, аптеки.
- Стаціонарні та мобільні кафе.
- Кілька охоронюваних малоформатних складських комплексів.
- Охорона.
- Пожежна бригада.
- Міське відділення МВС на території.
- Навігаційні схеми на території.

Оренда павільйону в місяць буде коштувати 1000\$ (приблизно 27000 грн) без устаткування. Площа павільйону 20 кв.м.

Оснащення павільйону буде проводитись за допомогою підрядників. Планується розміщення 4 пристінних стелажів висотою 2м, які складаються із 5 полицок для розміщення продукції.

Фонд оплати праці працівників, задіяних за проектом:

$$\text{ФОП} = \text{Ор} + \text{Ом},$$

де Ор – оклад реалізатора;

Ом - оклад менеджера

$$\text{ФОП} = 4000 + 4200 = 8200 \text{ грн}$$

Кошторис витрат за проектом (загальна сума інвестицій) (табл.1)

Таблиця 1 - Кошторис витрат за проектом (загальна сума інвестицій)

№	Стаття витрат	Кількість , од.	Сума , грн
1	Стелажи	4	6000
2	Електронно-обчислювальна техніка	1	4000
3	Система безпеки	1	380
4	Дозвільні документи	1	970
5	Система пожежної безпеки	1	2700
6	Сигналізація	1	500
Разом, грн			14550
			0

Підсумовуючи можна визначити суму інвестицій на новий проект. Сума інвестицій на павільйон = (27000+14550+8200) = 49750 грн.

Витрати сумарні за рік:

$$B_{\Sigma} = 49750 * 12 = 597 \text{ тис. грн.}$$

Прогнозовано, підприємство буде приносити дохід у розмірі 3% від загальної вартості (8954,63 тис.грн). Загальні витрати підприємства будуть дорівнювати 6396,16 тис.грн.

Загальні витрати з урахуванням наших витрат:

$$B_{\Sigma} = 6396,16 + 597 = 6993,16 \text{ тис.грн.}$$

Виручка (3% від виручки від реалізації продукції):

$$B = 298487,6 * 0,03 = 8954,63 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток:

$$\Pi = B - B_{\Sigma} = 8954,63 - 6993,16 = 1961,47 \text{ тис.грн}$$

Прибуток після оподаткування:

$$\Pi_{\text{чист}} = 1961,47 - 1961,47 * 0,18 = 1608,4 \text{ тис. грн}$$

Всього за рік чистий прибуток = 1608,4 тис. грн.

Розрахуємо приріст прибутку = 20% за кожен наступний рік.

$$2018 \text{ рік} = 1608,40142 * 20\% = 1930,08 \text{ тис.грн.}$$

$$2019 \text{ рік} = 1930,0817 * 20\% = 2316,09 \text{ тис. грн.}$$

$$2020 \text{ рік} = 2316,09804 * 20\% = 2779,31 \text{ тис. грн.}$$

Результатами досягнення проекту є збільшення об'єму реалізації та прибутку.

Показниками економічної ефективності є наступні:

Чистий дисконтований дохід (ЧДД) – це різниця між приведеною до поточної (тобто до дійсної вартості) шляхом дисконтування сумою надходжень від реалізації проекту і сумою капіталовкладень і інших дисконтованих затрат, які виникають в ході реалізації проекту за весь період його експлуатації:

$$\text{ЧДД} = \sum \text{ДП}_t - \text{СІС} + P_n,$$

де $\sum \text{ДП}_t$, K_{dt} – сума дисконтованого грошового потоку (чистого доходу в теперішній вартості) за весь період експлуатації проекту (або за період до початку грошових вкладень в проект);

$\text{СІС} + P_n$ – сума капіталовкладень на реалізацію проекту (варіанту) і інших затрат, пов'язаних з реалізацією проекту.

Чистий дисконтований дохід:

$$\text{ЧДД} = 4734,80947 - 1229,82 = 3504,98 \text{ тис.грн}$$

Грошовий потік t-го року (ДП_t) визначається за формулою:

$$\text{ДП}_t = \Pi_p + A_t,$$

де Π_p – чистий дохід (прибуток) від експлуатації об'єкту, або економія собівартості t-го року;

A_t – річна сума амортизаційних відрахувань на основні фонди (амортизація по капіталовкладенням)

Амортизація (за прямим методом нарахування):

Класифікацію груп основних засобів та інших необоротних активів визначено пунктом 145.1 статті 145 Податкового кодексу України

- група 4:

- Електронно-обчислювальна техніка = $3720/5 = 744$ грн

- Система безпеки = $3000/2 = 1500$ грн

- Сигналізація = $500/2 = 250$ грн

- Група 6:

- Стелажі = $6000/4 = 1500$ грн

Сумарна амортизація = 4090 грн

Грошовий потік t-го року:

$$\text{ДП}_1 = 1930,0817 + 4090/1000 = 1930,08 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДП}_2 = 2316,09804 + 4,09 = 2320,18 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДП}_3 = 2779,31765 + 4,09 = 2783,4 \text{ тис. грн}$$

Дисконтований грошовий потік t-го року (ДДП_t) визначається за формулою:

$$\text{ДДП}_t = \text{ДП}_t * K_{dt}$$

де K_{dt} – дисконтований множник грошового потоку t-го року.

Очікувані грошові надходження приводяться до дійсної вартості шляхом перемноження на ставку дисконту.

$$K_{\text{диск 1 рік}} = 1/(1+20\%) = 0,8$$

$$K_{\text{диск 2 рік}} = 1/(1+20\%)^2 = 0,69$$

$$K_{\text{диск 3 рік}} = 1/(1+20\%)^3 = 0,57$$

Дисконтований грошовий потік t-го року:

$$\text{ДДП}_1 = 1934,1717 * 0,8 = 1547,33 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДДП}_2 = 2320,18804 * 0,69 = 1600,92 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДДП}_3 = 2783,40765 * 0,57 = 1586,54 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum \text{ДДП} = 4734,8 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтована сума капіталовкладень на реалізацію проекту

$$\text{ДП}_1 = 597 * 0,8 = 477,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{ДП}_2 = 597 * 0,69 = 411,93 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДП}_3 = 597 * 0,57 = 340,29 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum \text{ДП} = 1229,82 \text{ тис.грн.}$$

Індекс доходності (прибутковості), ІД – це відношення суми чистої приведеної вартості доходів за період життя проекту $\sum \text{ДДП}_t$ і об'єму капіталовкладень СІС :

$$\text{ІД} = \sum \text{ДДП}_t / \text{СІС}$$

Індекс доходності (прибутковості) показує відсутню прибутковість проекту, або дисконтовану вартість чистого грошового потоку (грошових надходжень) від проекту із розрахунку на одну одиницю капіталовкладень.

Індекс доходності:

$$\text{ІД} = 4734,8/1229,82 = 3,85$$

Період окупності інвестицій (ПО) – відношення суми капіталовкладень до середньої річної суми дисконтованого чистого грошового потоку:

$$\text{ПО} = \text{СІС} / \text{ДДП}_p,$$

де ДДП_p – середня за рік сума дисконтованого чистого грошового потоку.

ДДП_p визначається за формулою:

$$\text{ДДП}_p = \text{ДДП} / t$$

де t – строк експлуатації об'єкту.

$$\text{ПО} = 1229,82/4734,80947 = 0,26$$

На відміну від показника «строк окупності капіталовкладень» період окупності базується не на прибутку, а на справжній вартості чистого грошового потоку та дисконтованих капіталовкладень.

Таблиця 2 – Показники ефективності введення нового проекту

Показники	Періоди роботи проекту			Усього
	2018	2019	2020	
Прибуток	1930,08	2316,1	2779,32	
Амортизація	4090	4090	4090	
Грошовий потік	1934,17	2320,19	2783,41	
Коефіцієнт дисконтування	0,8	0,69	0,57	
Дисконтований грошовий потік	1547,34	1600,93	1586,54	4734,81

Дисконтована сума капіталовкладень на реалізацію проекту	477,6	411,93	340,29	1229,82
Чистий дисконтований дохід	3504,98			
Індекс доходності	3,85			
Період окупності інвестицій	0,78			

Інвестиції окупляться менше ніж за рік та підприємство отримає дохід у розмірі 3504,98 тис.грн., з кожним роком прибуток підприємства буде збільшуватись. Тому можна сказати, що новий проект щодо відкриття збутової точки буде успішним та ефективним.

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити наступні висновки:

- В результаті аналізу основних стратегій розширення було визначено найбільш вигідну стратегію, - стратегія проникнення на ринок. Вона полягає у знаходженні фірмою шляхів збільшення збуту своїх товарів, що випускаються на вже освоєних ринках.;

- У зв'язку із виявленням проблеми підприємства, було запропоновано відкриття точки збуту;

- На здійснення даного заходу планується виділити суму в розмірі 49750 грн. з бюджету підприємства, а точніше з нерозподіленого прибутку та коштів, повернутих дебіторами.

- при прогнозованому рівню прибутку у 3%. Інвестиції окупляться менше ніж за рік та підприємство отримає дохід у розмірі 3504,98 тис.грн.;

- Період окупності 0,77. Чистий дисконтований дохід складе 3504,9 тис.грн.;

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Опарій Євгеній Олександрович (Опарій Евгений Александрович, Oparii Evgenii Olexandrovich) – асистент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". (066) 188-89-68, e-mail opariy.e@gmail.com

Бутко Тетяна Сергіївна (Бутко Татьяна Сергеевна, Butko Tatyana Sergeevna) – студент групи БЕМ-13а Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". (093) 023-39-03, e-mail butcko.tatiana@gmail.com

Список літератури

1. Блонська В.І. *Економіка підприємства: Теорія і практикум: навч. посіб.* / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та ін.; за ред. доц. Н.Г. Міценко, доц.О.І. Яценко. – Львів: Магнолія 2006, 2008. – 688 с.
2. Гетьман О.О. *Економіка підприємства: підручник.* / О.О. Гетьман. – К.: ЦНЛ, 2006. – 488с.
3. Опарій Є.О., Власова Г.І. *Інформаційні системи управління фінансами на підприємстві* / Вістник НТУ «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». - 2010. - №60.
4. Опарій Є.О., Александров В.В. *Розробка підходів до оцінки ефективності системи управління інноваційними проектами підприємства* Всеукраїнська науково-практична on-line конференція аспірантів, молодих учених та студентів, присвячена Дню науки.- м. Житомир, 14-16 травня 2014 р.
5. Опарій Є.О., Александров В.В., Александрова В.О. Щорічний міжнародний Internet-конференція студентів та молодих вчених «Огляд науково-практичних досліджень в області оцінки і відбору проектів в моделях типу" Економічні показники"». - Харків: НТУ «ХПІ». – 20.12.2013.

References (transliterated)

1. Blons'ka V.I. *Ekonomika pidpriemstva: Teoriya i praktikum: navch. posib.* / V.I. Blons'ka, T.G. Vasil'civ, S.S. Grinkevich ta in.; za red. doc. N.G. Micenko, doc.O.I. YAshchenko. – L'viv: Magnoliya 2006, 2008. – 688 p.
2. Get'man O.O. *Ekonomika pidpriemstva: pidruchnik.* / O.O. Get'man. – Kiev: CNL, 2006. – 488p.
3. Oparii Є.O., Vlasova G.I. *Informacijni sistemi upravlinnya finansami na pidpriemstvi* / Vistnik NTU «HPI». Tekhnichnij progress i effektivnist' virobництва. – Kharkiv: NTU «HPI». - 2010. – no 60.
4. Oparii Є.O., Aleksandrov V.V. *Rozrobka pidhodiv do ocinki effektivnosti sistemi upravlinnya innovacijnimi proektami pidpriemstva* Vseukraїns'ka naukovopraktichna on-line konferenciya aspirantiv, molodih uchenih ta studentiv, prisyachena Dnyu nauki.- m. ZHitomir, 14-16 travnya 2014 .
5. Oparii Є.O., Aleksandrov V.V., Aleksandrova V.O. SHCHorichnij mizhnarodnij Internet-konferenciya studentiv ta molodih vchenih «Oglyad naukovopraktichnih doslidzhen' v oblasti ocinki i vidboru proektiv v modelyah tipu" Ekonomichni pokazniki"». - Kharkiv: NTU «HPI». – 20.12.2013.

Надійшла (received) 15.05.2018

УДК 336

*Т. О. ПОГОРЕЛОВА, К. В. АНДРЕНКО, Ю. Г. НОВІКОВА***МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В статті розглянуті особливості менеджменту підприємства у сучасних умовах ведення господарської діяльності. Менеджмент - це важлива і багатогранна сфера діяльності, від якого в значній мірі залежать і ефективність виробництва, і якість обслуговування населення. Упровадження ринкових відносин у практику господарювання вимагає принципової зміни методів управління на всіх рівнях управлінської ієрархії. Це висуває необхідність вивчення нових підходів і форм управління, зокрема, менеджменту як особливого типу управління.

Ключові слова: сучасне підприємство, менеджмент, планування, організація, мотивація, контроль.

*Т. А. ПОГОРЕЛОВА, Е. В. АНДРЕНКО, Ю. Г. НОВІКОВА***МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В статье рассмотрены особенности менеджмента предприятия в современных условиях ведения хозяйственной деятельности. Менеджмент - это важная и многогранная сфера деятельности, от которой в значительной степени зависят и эффективность производства, и качество обслуживания населения. Внедрение рыночных отношений в практику хозяйствования требует принципиального изменения методов управления на всех уровнях управленческой иерархии. Это выдвигает необходимость изучения новых подходов и форм управления, в частности, менеджмента как особого типа управления.

Ключевые слова: современное предприятие, менеджмент, планирование, организация, мотивация, контроль.

*Т. А. ПОГОРЕЛОВА, К. В. АНДРЕНКО, Ю. Г. НОВІКОВА***MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC ACTIVITY**

In the article features of management of the enterprise in modern conditions of conducting economic activity are considered. Management is an important and multifaceted sphere of activity, on which the efficiency of production and the quality of service to the population largely depend. The introduction of market relations in the practice of management requires a fundamental change in management methods at all levels of the management hierarchy. This raises the need to study new approaches and forms of management, in particular, management as a special type of management. Heads of enterprises are interested in using management, since this allows to reduce the complexity of managerial work, to increase the impact on employees in order to achieve their goals. Managing people is paramount. It is people who do the work, submit ideas and allow the enterprise to exist. Personnel management is connected with people and their relations within the enterprise. A person's conscious activity allows him to seek and find ways out of critical situations, concentrate efforts on solving the most difficult issues, and use the accumulated experience of overcoming crises. Whatever wonderful ideas, new technologies, the most favorable external conditions did not exist, without well-trained personnel of high efficiency of doing business it is impossible to achieve. People are the central and the main element in any production and management systems.

Keywords: modern enterprise, management, planning, organization, motivation, control.

Вступ. Актуальність теми статті полягає в тому, що від якісного управління ресурсами підприємства залежить ефективність діяльності підприємства, його розвиток і довголіття. Ефективність управління сучасним підприємством визначається результативністю його господарської діяльності. Показники діяльності підприємства знаходяться у прямій залежності від управлінських рішень, що приймаються. Ці рішення повинні бути кваліфікованими, своєчасними, відповідати рівню розвитку суб'єктів господарювання, розвиненості ринкових відносин у державі з урахуванням фінансово-економічного стану економіки країни. У зв'язку із цим актуальною є проблема вибору ефективних методів управління підприємством у сучасних умовах ведення господарської діяльності.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Основною метою статті є дослідження особливостей менеджменту підприємства у сучасних умовах ведення господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у

яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Управління підприємством здійснюється на основі управлінської системи, структурна побудова, функції і характеристики якої залежать від ступеня розвитку економічної системи в цілому, а також від ступеня залежності підприємства від навколишнього середовища. Ступінь розвитку економічної системи визначає складність її поведінки, а відповідно, невизначеність значень характеристик майбутнього стану середовища для окремо взятого підприємства. Методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти дослідження проблеми формування системи управління підприємством знайшли своє відображення у працях зарубіжних вчених М. Альберта, Р. Акоффа, І. Ансоффа, Дж. Грейсон, Дж. Обер-Крие, Карла О'Делла, Ф. Хедоурі. На теренах постсоціалістичного простору побудові ефективної системи управління підприємством присвячені праці Б. М. Андрушкова, С. В. Богачева, О. С. Віханського, В. І. Голікова, В. С. Єфремова, В. М. Мельника, В. П. Полуянова, А. В. Попова, З. П. Румянцевої, О. Третяк, Ф. І. Хміля та інших, проте дослідження

проблем менеджменту підприємства у сучасних умовах ведення господарської діяльності вимагає дедалі більшої уваги.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Менеджмент повинен забезпечувати успішне функціонування підприємства, результатом діяльності якого є прибуток, а також певні гарантії для його майбутнього, оскільки нагромадження прибутку дає змогу обмежувати й долати ризики, зумовлені змінами ринкової ситуації. Це передбачає необхідність надання менеджерам достатньої свободи й самостійності у господарській діяльності, без чого неможливо оперативно реагувати й адаптуватися до змінних умов, тобто досягати мети менеджменту.

Мета менеджменту - забезпечення прибутковості чи дохідності діяльності підприємства на основі раціонального налагодження виробничого процесу і процесу управління, розвитку матеріально-технічної і технологічної бази, ефективного використання кадрового потенціалу, власних та залучених коштів.

Прибутковість підприємства свідчить про ефективність його виробничо-збутової діяльності, яка досягається внаслідок мінімізації витрат (на сировину, матеріали, енергію, оплату праці, фінансування) і максимізації доходів від результатів виробництва - випуску продукції та надання послуг.

Досягнення мети неможливе, якщо її не конкретизувати й не деталізувати у формі завдань для управлінців.

Завдання менеджменту - конкретизований у просторі й часі зміст мети менеджменту для окремих структурних підрозділів виконавців відповідно до їх функціонального призначення.

Найважливішим завданням менеджменту є організація виробництва товарів і послуг з урахуванням потреб споживачів на основі наявних матеріальних та людських ресурсів і забезпечення рентабельної діяльності підприємства, його стабільного становища на ринку. Із цього основного завдання витікають інші:

- автоматизація виробництва й залучення висококваліфікованих працівників;
- стимулювання працівників шляхом створення належних умов праці й установлення відповідної заробітної плати;
- постійний контроль ефективності діяльності підприємства;
- постійний пошук і освоєння нових ринків.

До завдань менеджменту належать також деталізація цілей розвитку підприємства; встановлення їх пріоритетності, черговості й послідовності вирішення; розроблення стратегії розвитку підприємства, господарських завдань і шляхів їх здійснення; розроблення системи заходів для подолання проблем; визначення необхідних ресурсів і джерел їх постачання; контроль за виконанням поставлених завдань. Завдання менеджменту безперервно ускладнюються із зростанням масштабів виробництва.

Сучасна концепція менеджменту орієнтована на ринок, базується на досягненнях світового досвіду ефективного управління підприємством і її обов'язковими елементами є прогнозування майбутніх тенденцій, формування цілей, розробка програм та механізму по їх досягненню. Ця стратегія менеджменту в найбільшому ступені відповідає потребам підприємств, які функціонують в конкретному середовищі ринкової економіки.

Ринкова концепція управління потребувала перегляду всіх елементів системи управління, головне місце серед яких займають принципи і функції менеджменту.

Формулюючи їх стосовно до ринкових умов господарювання слід перш за все мати на увазі соціальний аспект управління. Менеджмент підприємства спрямований, по-перше, на людину, на те, щоб зробити людей здібними до ефективної сумісної праці; по-друге, він повинен формулювати прості і чіткі задачі, на вирішення яких спрямовуються зусилля підприємства; по-третє, він невід'ємний від корпоративної культури; по-четверте, він передбачає, що оцінка роботи менеджерів не може бути обмеженою тільки виробничими (комерційними) показниками, вона має бути багатосторонньою; по-п'яте, він формує комунікаційні зв'язки між людьми і визначає індивідуальну відповідальність кожного працівника на підприємстві.

В більш широкому розумінні процес менеджменту представляє собою сукупність безперервних, взаємопов'язаних і послідовних дій, які виконуються персоналом управлінської системи, при реалізації своїх функцій для досягнення цілей підприємства.

Процес менеджменту здійснюється управляючою системою підприємства шляхом цілеспрямованого впливу на його управляему підсистему.

Засобами впливу на управляему підсистему є методи: економічні, організаційно- адміністративні та соціально-психологічні.

За допомогою економічних методів створюється стабільний механізм економічної зацікавленості персоналу в кінцевих результатах виробничої, торгівельної та іншої діяльності. Для економічних методів є характерним ефективний прямиий вплив на економічні (матеріальні) інтереси, як окремого працівника підприємства, так і всього трудового колективу. В умовах ринкової економіки основними методами впливу на управляему систему є економічні засоби:

- господарський (комерційний) розрахунок;
- фінансування;
- кредитування;
- оподаткування;
- регулювання цін;
- матеріальне стимулювання праці та інше.

Економічні методи управління реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах шляхом використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації.

Перший - це управління, орієнтоване на використання створеного на державному рівні економічного сегмента загального зовнішнього середовища. Зміст цього аспекту, зокрема, складає:

- формування системи оподаткування;
- визначення амортизаційної політики;
- формування митної політики;
- визначення мінімального рівня заробітної плати.

Другий аспект пов'язаний з управлінням, орієнтованим на використання різноманітних економічних категорій, таких, як податки, ціни, кредити, тарифи, інвестиції, цінні папери, відсотки, амортизація, бюджет, резерви, програми, пільги, державні замовлення, субсидії, мито. Проте ніякі економічні методи не зможуть існувати без організаційно-адміністративної дії, яка забезпечує чіткість, дисциплінованість, порядок роботи колективу. Важливо визначити оптимальне поєднання, раціональне співвідношення організаційно-адміністративних та економічних методів.

Організаційно-адміністративні методи чітко визначають права і обов'язки, регламентацію дії керуючої системи. Їх конкретним проявом є накази, розпорядження, інструкції, правила, положення, методичні рекомендації.

Організаційно-адміністративні методи забезпечують підтримку організованості в роботі та високої дисципліни праці, без чого практично неможливе ефективне господарювання. До числа основних організаційно-адміністративних методів, які застосовуються в управлінні підприємством, відносяться:

- статuti підприємств та положення про їх підрозділи;
- нормативи (стандарти, норми керованості, норми тривалості робочого дня, амортизаційні відрахування та інше);
- інструктування працівників щодо раціонального виконання функцій;
- приписи, накази і розпорядження щодо оперативного виконання і координації завдань, ритмічного виконання робіт та дотримання певних правил (санітарних, техніки безпеки та інше).

Для організаційно-адміністративних методів характерним є те, що вони спираються як на переконання працівників, так і на примушування, якщо перше виявилось неефективним.

До соціально-психологічних методів впливу на управляему підсистему відносяться:

- моральне стимулювання;
- соціальне планування розвитку колективу;
- виховання працівників;
- соціальне регулювання діяльності;
- активізація і підтримка в колективі прогресивних інтересів, потреб, обрядів, культури;
- гласність та соціальна справедливість та інше.

Характерним для соціально-психологічних методів є те, що вони підтримують і розвивають у

працівників прагнення до самовираження, незалежності, визнання здібностей, заслуг, творчості та індивідуальної неповторності.

Слід мати на увазі і те, що в організації процесу менеджменту функції управління (планування, організації, мотивації і контролю) виступають як форма, а методи менеджменту як зміст його процесу. Між ними існує такий же діалектичний зв'язок, як між формою і змістом.

Процес менеджменту підприємства можна розглядати з різних точок зору:

- зі змістовної, аналізуючи зміст і послідовність виконання визначених дій на кожному із етапів процесу управління;
- з інформаційної, аналізуючи процеси обробки, передачі і зберігання інформації, що здійснюються в управляючій системі.

Але при аналізі процесу менеджменту з будь-якої точки зору слід мати на увазі те, що він носить циклічний характер.

Процес менеджменту на підприємстві починається з моменту встановлення взаємозв'язків між управляючою і управляємою підсистемою за допомогою інформації і закінчується відразу після припинення цих зв'язків.

Зі змістовної точки зору в процесі менеджменту підприємства можна виділити такі етапи:

1) планування, охоплює всі рівні і ланки управління підприємством. Необхідність планування пояснюється двома причинами: тривалістю існування підприємства та постійною невизначеністю майбутнього по причині змін в оточуючому середовищі. По причині змін в оточуючому середовищі або помилок в міркуваннях, події можуть розвертатися не так, як передбачало керівництво при розробці плану. Тому плани необхідно переглядати;

2) організація взаємодії – це процес створення організаційної структури управління підприємством, яка є матеріальною основою системи управління і повинна змінюватися в залежності від вибраної стратегії на передбачувану перспективу. Організація взаємодії дає можливість персоналу підприємства ефективно працювати спільно для досягнення визначених цілей. Вона передбачає формування системи управління та її органів-підрозділів апарату управління, включаючи розподіл між ними функцій, прав і відповідальності, взаємозв'язок між елементами управляючої та управляємої підсистеми;

3) мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності з метою досягнення цілей підприємства. Мотивація базується на двох категоріях: потребах та винагородах. Потреби бувають первинні (фізіологічні) і вторинні (психологічні), а винагороди – внутрішні (зміст трудового процесу, самоповага тощо) і зовнішні (зарплата, кар'єра, службове авто, кабінет, додаткова відпустка тощо). На сучасному етапі однією із найважливіших форм мотивації на підприємствах є матеріальне стимулювання, яке являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до кількості і якості виконаних робіт.

Мотивація - це спонукання працівників до активної трудової діяльності. Завдання функції мотивації полягає в тому, щоб працівники виконували роботу відповідно до делегованих їм обов'язків і згідно з планом. В стародавні часи для мотивації слугували батіг, погрози і нагороди. Школа наукового управління вважала, що мотивування - це просте питання, що полягає тільки у виплаті великої суми грошей при виконанні великих об'ємів робіт. В наш час керівники усвідомили, що мотивація є результатом складної сукупності потреб, які постійно змінюються;

4) контроль – це вид управлінської діяльності по забезпеченню процесу перевірки, обліку, спостереження за діяльністю підприємства з метою своєчасного виявлення проблем в його роботі та вжиття відповідних заходів. В процесі контролю вимірюються досягнуті за певний проміжок часу результати діяльності, зіставляється фактично досягнуте з запланованим, коригуються оцінювані показники. Менеджер планує досягти мети в певний час. Але протягом планового періоду багато що може змінитися: працівники можуть відмовитися виконувати свої обов'язки відповідно до плану, можуть змінитися закони, або виявитися, що при плануванні була зроблена помилка. Ці непередбачені обставини примусять скоригувати цілі, сформульовані планом. І якщо керівництво виявиться нездатним знайти і виправити ці відхилення від первісного плану, перш ніж підприємству буде нанесена серйозна шкода, досягнення ним цілей, а можливо, навіть саме його виживання, буде поставлене під загрозу.

З інформаційної точки зору процес менеджменту підприємства представляє собою послідовне здійснення таких дій:

- збір первинної інформації;
- реєстрація, передача та зберігання на інформаційних носіях;
- логічна обробка первинної інформації, в результаті чого отримується інформація, яка може бути оформлена у вигляді документу;
- представлення обробленої інформації управляючій системі;
- аналіз представленої інформації на достатність для прийняття рішень;
- прийняття управляючою системою управлінського рішення;
- документальне оформлення рішення;
- доведення рішення до виконавців.

Висновки. Менеджмент зосереджує свої зусилля на тому, щоб навчити працівників спільно діяти і тим самим досягти синергізму (грец. *synergos* - спільно) в роботі; передбачає чесність і довіру в ділових відносинах - етику в бізнесі оголошено золотим правилом; прагне сформувати таку організаційну культуру, яка б стимулювала саморозвиток працівників і їх бажання бути рівноправними членами організації.

З огляду на це найважливішими стають ті принципи, які дають змогу повністю розкрити

потенціал людини і спрямувати його на користь підприємства:

- розвиток творчих здібностей персоналу;
- залучення працівників до розроблення управлінських рішень;
- опора на систему гнучкого лідерства серед персоналу та особисті контакти працівників із зовнішнім оточенням;
- використання таких методів співпраці з людьми, які забезпечують їх задоволення роботою;
- постійна і цілеспрямована підтримка індивідуальної ініціативи працівників підприємства, які з ним співпрацюють;
- чесність і довіра в ділових відносинах;
- орієнтація на високі стандарти роботи і прагнення до нововведень;
- обов'язкове визначення розміру внеску працівника у загальні результати;
- орієнтація на перспективу розвитку;
- опора на загальнолюдські цінності та соціальну відповідальність бізнесу перед людьми та суспільством загалом.

Список літератури

1. *Большаков А.С.* Современный менеджмент. Теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб. : Питер, 2000. – 411 с.
2. *Васильев Ю.В.* Теория управления: учебник / Ю.В. Васильев, В.Н. Парухина, Л.И. Ушвицкий. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 608 с.
3. *Хмель Ф.І.* Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.
4. *Мескон М.Х.* Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. О.И. Медведь. – 3-е изд. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 672 с.
5. *Осовська Г.В.* Менеджмент організацій : навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2007. – 676с.
6. *Хомяков В.І.* Менеджмент підприємства. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Кондор, 2005. – 434 с.
7. *Шегда А.В.* Менеджмент: учебник / А.В. Шегда. – 3-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2006. – 645с.
8. *Шеметов П.В.* Менеджмент: управление организационными системами : учебное пособие для вузов / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередицкова, С.В. Петухова. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2008. – 406с.
9. *Погорелова Т. О.* Моральне та матеріальне стимулювання праці на сучасному етапі ринкових відносин / Т.О. Погорелова, В.А. Юрченко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», – 2015. – № 26 (1135). – С. 96-102.
10. *Погорелова Т. О.* Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №15(1291). – С. – 101-104.
11. *Погорелова Т. О.* Інноваційна діяльність підприємств: проблеми та напрями їх вирішення / Т. О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2017. – №46(1267). – С.87-91.

References (transliterated)

1. Bol'shakov A.S. Sovremennyy menedzhment. Teorya yu prakty'ka / A.S. Bol'shakov, V.Y'. Mu'xajlov. – SPb. : Py'ter, 2000. – 411 p.
2. Vasy'lev Yu.V. Teorya upravleny'ya: uchebny'k / Yu.V. Vasy'lev, V.N. Paraxy'na, L.Y'. Ushvy'czky`j. – 2-e y'zd., dop. – M. : Fy'nansy y' staty'sty'ka, 2005. – 608 p.

3. Xmil' F.I. Stanovlennya suchasnogo menedzhmentu v Ukraini: problemy teoriyi ta praktyky. – L'viv: L'vivs'ka komercz. akademiya, 2006. – 206 p.
4. Meskon M.X. Osnovy menedzhmenta / M.X. Meskon, M. Al'bert, F. Xedoury: per. s angl. O.Y. Medved'. – 3-e y'zd. – M.: OOO «Y.D. Vy'l'yams», 2007. – 672 p.
5. Osovs'ka G.V. Menedzhment organizacij: navch. posibnyk / G.V. Osovs'ka, O.A. Osovs'kyj. – K.: Kondor, 2007. – 676 p.
6. Xomyakov V.I. Menedzhment pidpry'emstva. – 2-ge vy'd., pererob. i dop. – Ky'yiv: Kondor, 2005. – 434 p.
7. Shegda A.V. Menedzhment: uchebnyk / A.V. Shegda. – 3-e y'zd., y'spr. y' dop. – K.: Znannya, 2006. – 645 p.
8. Shemetov P.V. Menedzhment: upravleny'e organy'zacy'onny'my' sy'stemam'y: uchebnoe posoby'e dlya vuzov / P.V. Shemetov, L.E. Cheredny'kova, S.V. Petuxova. – 2-e y'zd. – M.: Omega-L, 2008. – 406 p.
9. Pogoryelova T. O. Moral'ne ta material'ne sty'mulyuvannya praci na suchasnomu etapi ry'nkovy'x vidnosy'n / T.O. Pogoryelova, V.A. Yurchenko // Visnyk Nacional'nogo texnichnogo universy'tetu «Xarkivs'kyj politexnichnyj insty'tut»: zb. nauk. pr. Temat. vy'p.: Texnichnyj progres i efekty'vnist' vy'robny'cztva. – Xarkiv: NTU «XPI». – 2015. – no 26 (1135). – pp. 96-102.
10. Pogoryelova T. O. Innovacijni texnologiyi v upravlinni personalom na suchasnomu pidpry'emstvi / T.O. Pogoryelova // Visnyk Nacional'nogo texnichnogo universy'tetu «Xarkivs'kyj politexnichnyj insty'tut» (ekonomichni nauky) – X.: NTU «XPI». – 2018. – no 15(1291). – pp. – 101-104.
11. Pogoryelova T. O. Innovacijna diyal'nist' pidpry'emstv: problemy' ta napryamy' yix vy'rishennya / T. O. Pogoryelova // Visnyk Nacional'nogo texnichnogo universy'tetu «Xarkivs'kyj politexnichnyj insty'tut» (ekonomichni nauky) – X.: NTU «XPI». – 2017. – no 46(1267). – pp.87-91.

Надійшла (received) 16.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелова Тетяна Олексіївна (Погорелова 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

Андренко Катерина Вадимівна (Андренко Екатерина Вадимовна, Andrenko Kateryna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр кафедри організації виробництва і управління персоналом; м. Харків, Україна; (097) 307 82 93; e-mail "Катя Андренко" <andrenko96@mail.ru>

Новікова Юлія Геннадіївна (Новикова Юлия Геннадиевна, Novikova Yuliia) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр кафедри організації виробництва і управління персоналом; м. Харків, Україна; (066) 125 92 77; e-mail "Юлия Новикова" <yulia-596@mail.ru>

УДК 338.45 : 628.27

*П.Г.ПЕРЕРВА, А.В.КОСЕНКО, Т.А.КОБЕЛЄВА, М.В.МАСЛАК***СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВИХ, МАРКЕТИНГОВИХ, ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

У статті обґрунтовано основні групи факторів, що визначають ефективність трансферу інтелектуальних технологій. В якості основних факторів виділені результати цінової, інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики. Запропоновано методичні положення системного підходу до трансферу інтелектуально-інноваційних технологій, який комплексно включає в себе вартісні (цінові), ринкові (маркетингові), сутнісні (інноваційні) характеристики, а також до оцінює перспективи практичного використання об'єкта трансферу для потенційного споживача (інвестиційні характеристики). Результати дослідження апробовані на ряді промислових підприємств та в університетських структурах.

Ключові слова: трансфер технологій, системний підхід, інвестиції, інновації, маркетинг, ціна

*П.Г.ПЕРЕРВА, А.В.КОСЕНКО, Т.А.КОБЕЛЕВА, М.В.МАСЛАК***СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЦЕНОВЫХ, МАРКЕТИНГОВЫХ, ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

В статье обоснованы основные группы факторов, определяющих эффективность трансфера интеллектуальных технологий. В качестве основных факторов выделены результаты ценовой, инновационной, инвестиционной и маркетинговой политики. Предложены методические положения системного подхода к трансферу интеллектуально-инновационных технологий, который комплексно включает в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также к оценивает перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Результаты исследования апробированы на ряде промышленных предприятий и в университетских структурах.

Ключевые слова: трансфер технологий, системный подход, инвестиции, инновации, маркетинг, цена

*P.G.PERERVA, A.V.KOSENKO, T.A.KOBELEVA, M.V.MASLAK***SYSTEM APPROACH TO THE STUDY OF PRICE, MARKETING, INVESTMENT AND INNOVATION CHARACTERISTICS OF TECHNOLOGY TRANSFER OF INDUSTRIAL PRODUCTS**

The article substantiates the main groups of factors that determine the efficiency of the transfer of intellectual technologies. The main factors are the results of pricing, innovation, investment and marketing policies. The methodical provisions of the systematic approach to the transfer of intellectual and innovative technologies are proposed, which in a complex way includes cost (price), market (marketing), essential (innovative) characteristics, and also evaluates the prospects of practical use of the transfer object for the potential consumer (investment characteristics) The results of the study have been tested on a number of industrial enterprises and in university structures.

Keywords: technology transfer, system approach, investments, innovations, marketing, price

Введення. В нашіє час Україна подошла к рубежу, за котрым інноваційне розвиток превращається в критически необхідний імператив економічного роста с неприспособленної для этого інституційної структурою. Попытки в этих условиях дожидатися еволюційного формироваія ефективних інститутів інноваційного розвитку могут привести лишь к окончательной утрате остатков інноваційного потенціала и к необратимой в среднесрочной перспективе деградації національної економіки в целом. Чем скорее будет осознана необходимость применения комплексных мер стимулирования інноваційної составляющей економічного роста, тем меньше будут издержки борьбы за создание конкурентоспособной інноваційної економіки в Україні. В этой связи в качестве актуального направления в области развития інноваційної економіки в Україні нами

предлагается системный подход к обоснованию трансфера технологий.

Аналіз останніх досліджень и публикацій. Проблемы трансфера и коммерциализации результатов интеллектуального труда являются предметом исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Это, в частности, Г. Андрощук, В. Баранчев, О. Бутник-Сиверский, С. Валдайцев, В. Денисюк, Е. Ендерсон, В. Зинов, П.Ижевский, С. Ильяшенко, А. Косенко, Д. Коциски, О.Маслак, В.Мухопад, О. Новосельцев, Г. Олехнович, Г. Патора, Б. Прахов, Л. Устинова, Л. Федулова, П. Цыбулев, А. Череп, Н. Чухрай, А. Шапошников и другие.

Однако, несмотря на наличие значительного количества публикаций по данной тематике, ряд важных все еще остаются не достаточно рассмотренными. В частности, практически отсутствующие исследования, направленные на

решение проблем в сфере ценовой, маркетинговой, инвестиционной и инновационной политики трансфера технологий промышленной продукции.

Постановка задачи. Целью статьи является разработка ценовых, маркетинговых, инвестиционных и инновационных характеристик трансфера технологий промышленной продукции, формирование системного подхода к экономическому обоснованию процесса трансфера технологий.

Методология. Теоретико-методологической основой исследования, результаты которого представлены в данной статье, послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблеме трансфера результатов интеллектуального труда и управлению рынком интеллектуально-инновационной продукции украинских предприятий и организаций.

Результаты исследования. Большинство методических подходов к экономическому обоснованию процессов трансфера технологий промышленной продукции сводятся к определению частных характеристик коммерческого потенциала технологий. Нам представляется необходимым проводить системный подход к трансферу интеллектуально-инновационных технологий, который комплексно должен включать в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также в определенной мере оценивать перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Наши предложения в этом направлении предлагается свести к комплексу взаимосвязанных положений (этапов), сущность которых может быть сведена к следующему.

I. Оценка полезности технологий.

Этап 1 – определение технических атрибутов и полезности технологии. Направлен на выявление технических преимуществ данной технологии и идентификацию ее параметров как рыночно-ориентированных (market pull), так и технологически-ориентированных (technology push), а также на выявление задачи, которые решаются с применением аналогичных или похожих технологий, в частности, задачи долговременного удовлетворения спроса общества. Порядок шагов: декомпозиция представленной технологии до уровня существенных технических признаков; выявление из числа существенных технических признаков технологии новых, то есть неизвестных на данном уровне техники. Проведение проверки наличия новой совокупности признаков в случае отсутствия в ней новых признаков; идентификация стадии развития технологии; определение типа партнеров по дальнейшему продвижению технологии; определение круга задачи, которые решаются аналогичными технологиями; выделения задачи, которые долгое время ожидают решения; определение полезности.

Этап 2 – составление перечня задач, которые полностью (или почти полностью) решаются данной технологией.

Порядок шагов :

1) формирование перечня областей использования;

2) выявление самостоятельных задач и области использования, для которых исследуемая технология наиболее адекватна;

3) формулировка предложений по расширению круга самостоятельных задач, которые решаются технологией.

Этап 3 – составление перечня задач, решению которых способствует данная технология (но не решает полностью). Порядок шагов: определение круга задач, которые решаются аналогичными технологиями в составе других комплексных технологий; формирование перечня областей комплексного использования; выделение комплексных технологий, в которых использование исследуемой технологии адекватнее всего; формулировка предложений по расширению круга задач, которые решаются технологией в составе других комплексных технологий.

Этап 4 – конкурирующие и альтернативные технологии. Направлен на выявление научной уникальности технологии и определение характерного времени изменения инноваций. Будут обнаружены конкурирующие технологии и технологии-субституты. Порядок шагов: формирование перечня технологий, решающих как самостоятельные, так и частные задачи, аналогичные решаемым данной технологией; выделение из указанного перечня наиболее эффективных с точки зрения удовлетворения спроса общества, конкурирующих и альтернативных технологий; дополнительное выявление альтернативных технологий из других областей техники и плодотворных технологий, которые «порождают» продукты-субституты; сравнение обнаруженных технологий и областей техники по параметрам развития. Определение достоверности изменения научно-технического цикла развития области техники.

Этап 5 – конкурентные преимущества. Направлен на оценку параметров потенциальной инновационной монополии за счет технических, научных, творческих параметров и преимуществ исследуемой технологии в сравнении с другими на фоне изменений уровня техники (state of art). Порядок шагов: оценка научного уровня исследуемой технологии; выявление факторов потенциальной инновационной монополии; оценка основных факторов инновационной монополии, основанной на технологии (научная актуальность, неочевидность технических решений в составе технологии, квалификация исследователей, необходимая для разработки аналогичных решений и др.); определение стойкости инновационной монополии, сформированной вышеупомянутыми факторами и оценка целесообразности ее

дополнительного укрепления за счет получения патентной защиты.

II. Определение прав интеллектуальной собственности

Важность такого этапа связана с тем, что более чем в половине рассматриваемых на рынке технологий предложений имеются проблемы с правами собственности на предлагаемую технологию. Например, неправильно оформлена заявка на патент, лицензионные соглашения просрочены, субподрядчики, бывшие служащие или существующие лицензиаты могут также иметь законные требования, не все изобретатели внесены в список заявки на патент, правительственные организации или работодатели имеют свою долю прав, патенты использовались, чтобы гарантировать ссуды или оплату долгов, предлагает технологию тот, кто не является ее собственником, и т.д.

Стадия 1 – проверка прав интеллектуальной собственности (ИС) и их патентной охраны. Направлена на спецификацию прав ИС, выявления рисков, связанных с неправомерным распределением прав на ИС, и выбор мероприятий, направленных на снижение патентно-правовых рисков, связанных с неправомерными действиями участников проекта разработки технологии. Порядок шагов: выявление в технологии потенциально охраноспособных объектов на основе данных декомпозиции технологии до уровня существенных признаков, данных о новых существенных технических признаках и данных проверки наличия новой совокупности признаков; классификация обнаруженных потенциально охраноспособных объектов по признакам объектов авторского права; оценка охраноспособности обнаруженных объектов на их соответствие критериям охраноспособности; выявление участников проекта – авторов обнаруженных потенциально охраноспособных объектов, разработанных при выполнении проекта, организаций-работодателей авторов, исполнителей и соисполнителей работ по проекту, а также лиц, которые владеют интеллектуальной собственностью, объекты которой прямо или косвенно использовались при проведении работ по проекту, а также могут использоваться при дальнейшем продвижении результатов исследований и разработок, связанных с проектом, на рынок; определение в составе участников проекта субъектов прав ИС; проверка правомочия осуществления субъектами прав ИС юридически значимых действий, направленных на приобретение потенциальных прав ИС.

Стадия 2 – полная охрана прав ИС. Направлена на оценку возможности укрепления потенциальной инновационной монополии за счет формирования патентной монополии и пополнения портфеля прав, основанных на технологии, а также на разработку схем защиты прав ИВ на объекты технологии. На этой стадии будет оценен объем юридически значимых действий по пополнению портфеля прав путем оформления прав ИС на обнаруженные охраноспособные объекты, а также путем выявления

и фиксации ноу-хау. ИС может быть защищена несколькими способами. Наиболее предпочтительным является грамотно подготовленный и полученный патент или подача заявки на патентование в основных странах мира. Другие способы защиты – торговые марки, авторские права и торговые секреты. Весьма редко технология может очень долгое время оставаться тайной, особенно, когда изделия достигают рынка, что и определяет важность защиты авторства. Порядок шагов: классификация обнаруженных потенциально охраноспособных объектов в составе технологии на охраноспособные объекты, по которым необходимо получение охранных документов, охраноспособные объекты, по которым получение охранных документов нецелесообразно, и на неохраноспособные объекты, по которым получение охранных документов невозможно; определение потенциальных стран патентования; определение для каждого охраноспособного объекта, по которому целесообразно получение охранного документа, оптимального с точки зрения формирования инновационной монополии типа охранного документа (патент на изобретение или промышленный образец, свидетельство на полезную модель); определение состава сведений и формы оформления ноу-хау по следующим классам объектов технологии: неохраноспособные объекты; объекты, возможности получения охранных документов по которым упущены; объекты, по которым получение охранных документов нецелесообразно; составление портфеля прав, связанных с технологией, определение субъектов прав по каждому обнаруженному объекту и оценка возможности сосредоточения портфеля прав в целях использования технологии в условиях крепкой инновационной монополии. Выделение из портфеля прав принадлежащих лицам, которые не являются участниками проекта разработки технологии, а именно, прав ИС, объекты которой прямо или косвенно использовались при проведении работ по проекту, а также могут использоваться при дальнейшем продвижении результатов исследований и разработок, связанных с проектом, на рынок.

Стадия 3 – анализ конкурентов. Направлена на формирование представления о мировых и национальных рынках ИС, а также на выявление субъектов указанных рынков и выбор мероприятий, направленных на снижение патентно-правовых рисков, связанных с наличием на рынках прав третьих лиц на объекты, аналогичные объектам технологии, а также на объекты, которые могут использоваться при использовании технологии. Порядок шагов: составление перечня субъектов прав ИС на объекты, аналогичные объектам технологии, а также на объекты, которые могут использоваться при применении технологии; оценка юридического риска использования технологии или осуществления трансфера технологии для потенциального владельца портфеля прав ИС на выделенных рынках; прогноз пренебрежения правами ИС конкурента. Оценка

риска нарушения охранных документов мешающих, на выбранных рынках.

III. Маркетинговые исследования и конкурентный анализ

Стадия 1 – промышленное использование и другие виды употребления технологии (производство продукта или предоставление услуги могут быть основаны на технологии). Направлена на определение того, для разработки каких продуктов (услуг) и в какой отрасли человеческой деятельности может быть использована технология. Будет также определено – являются ли потенциальные продукты (услуги) ответом на запросы рынка или же потенциальные продукты (услуги), в основу которых положена технология, являются продуктами рыночной новизны. Порядок шагов: идентификация стадии развития технологии; формирование перечня потенциальных продуктов.

Стадия 2 – выявление потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов. Направлена на выявление преимуществ технологии при ее использовании разными группами лиц как при ее трансфере, например, путем передачи прав на использование технологии в целом или отдельных ее объектов, так и при производстве продуктов и предоставлении услуг на ее основе. Порядок шагов: определение ключевых выгод от использования продукта с применением технологии, покупки лицензии, инвестирования; выявление потенциальных стратегических партнеров и инвесторов – лица, коммерчески заинтересованных в технологии; выявление потенциальных партнеров и лицензиатов – лиц, заинтересованных в решении стоящих перед ними технических и научных задач, решение которых может быть получено с использованием технологии; выявление потенциальных партнеров и лицензиатов – лиц, выпускающих или готовых к выпуску продуктов и услуг, основанных на аналогичных технологиях; определение динамики сегментов рынка покупателей промышленных или потребительских продуктов и оказыванию услуг, основанных на технологии; определение процесса принятия решений.

Стадия 3 – составление перечня наиболее привлекательных рыночных сегментов и наилучших потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов технологии. Он будет представлять свой результат последовательных фильтраций. Порядок шагов: исключаются из рассмотрения сегменты корпоративного и потребительского рынка с наличием больше чем одной слабой оценки в системе выбранных критериев; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты с неприемлемой стратегией (миссией); исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты со слабой конкурентной позицией; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты с негативной динамикой

развития объемов продаж продуктов и услуг, на улучшение которых направлена технология, если эта динамика не обусловлена технологическим отставанием; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты при негативной оценке принятой ими системы закупок; производится сопоставление перечня выбранных сегментов потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов с перечнем тех, которые остались после фильтрации; производится обсуждение владельцем технологии совместно с экспертами результатов сопоставления перечня сегментов и перечня потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов; принятие решения владельцем технологии.

Стадия 4 – потенциальный рынок. Направлена на выявление преимуществ технологии на целевых сегментах потенциального рынка как при ее трансфере, например, путем передачи прав на использование технологии в целом или отдельных ее объектов, так и при производстве продуктов и предоставлении услуг на ее основе. На основе определения потенциальных выгод для потребителя продукта и партнера по производству и лицензиата, будут определены потенциальные источники формирования прибыли от использования технологии. Порядок шагов: определение тенденций роста потенциальных целевых сегментов и выделение целевых сегментов; определение потребностей целевого сегмента.

Стадия 5 – конкурирующие компании и их рыночные позиции. Порядок шагов: выявление конкурентов и составление их перечня; определение рыночных позиций выявленных компаний.

Стадия 6 – входные рыночные барьеры. Направлена на определение входных барьеров на целевые рынки, как фактора наиболее эффективного использования технологии. Порядок шагов: формирование перечня и классификация для каждого целевого рынка возможных рыночных барьеров, характерных для потенциальных целевых рынков продуктов и услуг, основанных на технологии; определение патентных барьеров; разработка сценариев преодоления барьеров и оценка достоверности.

Стадия 7 – потенциальные маркетинговые сценарии (стратегии), реакция конкурентов. Направлена на разработку вариантов собственной стратегии продвижения технологии и выбор максимально эффективного, наиболее достоверного и наилучшего из пессимистических сценариев в рамках сценариев по преодолению рыночных барьеров. Порядок шагов: определение сценариев продвижения на потенциальные целевые рынки продуктов и услуг, основанных на технологии; определение реакции конкурентов; выявление наименее затратных сценариев; выявление наиболее прибыльных сценариев; выявление максимально эффективного, наиболее достоверного и наилучшего из пессимистических сценариев.

Выводы и рекомендации. Предложен системный подход к трансферу интеллектуально-

инновационных технологий, который комплексно включает в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также в определенной мере оценивать перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Использование разработанных рекомендаций на практике позволяет существенно повысить точность и достоверность результатов экономического обоснования трансфера интеллектуально-инновационных технологий.

Список литературы

1. *Перерва П.Г.* Управление инновационной діяльністю // Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. / О.А.Старостіна, Н.П.Гончарова, Є.В.Крикавський, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – С.461-518.
2. *Ілляшенко С.М.* Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія // за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
3. *Kocziszky G.* Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres 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 доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9j1-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. *Товажнянський В.Л.* Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л. Товажнянський // Економіка розвитку. – Х.: ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С.46-50. 23.
5. *Перерва П.Г.* Моделирование 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. – Вып. 9 (34), ч. 2. – С. 10-23.
6. *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.
7. *Ткачова Н.П.* Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55- 66.
8. *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.
9. *Перерва П.Г.* 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.
10. *Ткачова Н.П.* Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
11. *Перерва П.Г.* Практический маркетинг / П.Г.Перерва. – Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия. – М.: НИО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. – 96 с.
12. *Перерва, П.Г.* Моделирование споживчої, виробничої, інтелектуальної та кадрової складових ресурсного потенціалу [Текст] / П.Г.Перерва, А.П.Косенко, А.В.Косенко // Вісник НТУ „ХПИ”. – 2012. – № 51(957). – С. 68-73.
13. *Косенко О.П.* Економічна оцінка інноваційного потенціалу: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.02 / О.П. Косенко. – Х.: НТУ „ХПИ”, 2006. – 224 с.
14. *Косенко О.П.* Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи / О. П. Косенко, А. І. Яковлев // Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – С. 186– 194.
15. *Перерва П.Г.* Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П.Г.Перерва, С.Нарі, Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПИ", 2018. – № 15 (1291). – С. 89-94.
16. *Nagy, Szabolcs* Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ : НАУ, 2018. – С. 21-22.
17. *Nagy, Szabolcs* Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises / S. Nagy, P. Pererva // Сучасні тенденції розвитку світової економіки : зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. – Харків : ХНАДУ, 2018. – С. 88-89.
18. *Nagy, Szabolcs* Estimation of economic efficiency of power engineering / S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva // Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток : матеріали 10-ї Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф., 18-19 квітня 2018 р. – Харків : ХНУБА, 2018. – Ч. 2. – С. 3-6.
19. *Nagy, Szabolcs* Digital economy and society – a cross country comparison of Hungary and Ukraine / S.Nagy // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПИ", 2017. – № 46 (1267). – С. 174-179.
20. *Kocziszky, György* Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres 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 доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9j1-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
21. *Kocziszky, György* Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017" : тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П. Г. Перерва, Є. М. Строков, О. М. Гудан. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – С. 54-57.
22. *Sikorska M.* Compliance service at guest services enterprises / M.Sikorska, György Kocziszky, P.G.Pererva // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
23. *Kocziszky, György* Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Манойленко, Є. М. Строков. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – С. 140-143.
24. *Pererva P.G.* Technology transfer / P. G. Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
25. *Kocziszky, György* Compliance of an enterprise / György Kocziszky, M. Veres Somosi, P. Pererva // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами : матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ : НАУ, 2018. – С. 19-20.

Bibliography (transliterated)

1. *Pererva P.G.* Upravleniye innovatsionnoy deyatel'nost'yu // Marketing: teoriya, mirovoy opyt, ukrainskaya praktika: ucheb. / O.A.Starostina, N.P.Goncharova, Ye.V.Krikavskiy i dr., Pod red. O.A.Starostinoi. - M.: Znaniye, 2009. - 1070 s.
2. *Ilyashenko S.M.* Marketing innovatsiy i innovatsii v marketinge: monografiya // pod red. S.M. Ilyashenko. - Sumy: ITD «Universitetskaya kniga», 2008. - 615 s.
3. *Kocziszky G.* Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // Strategicheskiye perspektivy razvitiya ekonomicheskikh sub"yektov v nestabil'noy ekonomicheskoy srede: sb. tezisov nauk. robot 2-yy Vseukr. nauchno-prakticheskoy. internet-konf. s mezhdunar. uchastiyem, 28-30 noyabrya 2017 / Kremench. nats. un-t im. Mikhaaila Ostrogradskogo.-Kremenchug, 2017. - S. 164-167. - Rezhim dostupa: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9j1-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. *Tovazhnyanskiy V.L.* Antikrizisnyy monitoring finansovo-ekonomicheskikh pokazateley raboty mashinostroitel'nogo predpriyatiya /

- P.G.Pererva, V.L.Tovazhnyanskiy* // *Ekonomika rozvitiya*. - KH: KHNEU. - 2010. - №2 (54). - S.46-50. 23.
5. *Pererva P.G.* Modelirovaniye strategicheskoy politiki marketinga konkurentosposobnosti na osnovе benchmarkinga / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Ekonomicheskiye nauki: sb. nauk. trudov. Ser. Ekonomika i menedzhment*. - Lutsk: LNTU, 2012. - Vyp. 9 (34), ch. 2. - S. 10-23.
 6. *Pererva P.G.* Povysheniye konkurentosposobnosti mashinostroitel'nykh predpriyatiy na osnovе sinergeticheskogo benchmarkinga / *P.G.Pererva, T.A.Kobeleva, N.P.Tkacheva* // *Vestnik Nats. un-ta "Lvovskaya politekhnika"*: sb. nauk. trudov. Ser. Menedzhment i predprinimatel'stvo v Ukraine: etapy stanovleniya i problemy razvitiya. - L'vov L'vovskaya politekhnika, 2015 - № 819. - S. 167-174.
 7. *Tkacheva N.P.* Sinergeticheskyy effekt benchmarkinga konkurentnykh preimushchestv / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Marketing i menedzhment innovatsiy*. - 2011. - № 4 (1). - S. 55- 66.
 8. *Pererva P.G.* Formirovaniye rynku elektrotekhnicheskoy produktsii / *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 L'vovskaya politekhnika, 2015 - № 815. - S. 118-120.
 9. *Pererva P.G.* *Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatel'nosti*: 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.
 10. *Tkacheva N.P.* Razvitiye metodov analiza fakticheskogo sostoyaniya konkurentnykh preimushchestv predpriyatiya / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Ekonomika rozvitiya*. - Khar'kov: KHNEU, 2011. - № 4 (60). - S. 116-120.
 11. *Pererva P.G.* *Prakticheskyy marketing* / *P.G.Pererva*. - Vypusk 1. Terminy i opredeleniya / *Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya*. - M. : NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991.- 96 s.
 12. *Pererva P.G.* Modelyuvannya spozhyvchoyi, vyrobnychoyi, intelektual'noyi ta kadrovoyi skladovoykh resursnoho potentsialu [Tekst] / *P.H.Pererva, A.P.Kosenko, A.V.Kosenko* // *Visnyk NTU „KHPII*. - 2012. - № 51(957). - S. 68-73.
 13. *Kosenko O.P.* *Ekonomichna otsinka innovatsiynoho potentsialu*: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.02 / *O.P.Kosenko*. - Kh.: NTU „KHPI”, 2006. - 224 s.
 14. *Kosenko O.P.* *Ekonomichna sutnist' ta metodychni osnovy vyznachennya rinvya potentsialu vyrobnychoyi systemy* / *O.P.Kosenko, A.I.Yakovlyev* // *Marketynh. Menedzhment. Innovatsiyi : monohrafiya / za zah. red. d.e.n., profesora S. M. Illyashenka*. - Sumy : TOV «TD «Papirus», 2010. - S. 186–194.
 15. *Pererva P.G.* Evaluation of the impact of innovative, investment and marketing policy of the enterprise on the level of competitiveness / *P.G.Pererva, Szabolcs Nagy, T.O.Kobyelyeva* // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivs'kyu politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 89-94.
 16. *Nagy, Szabolcs* Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / *S. Nagy, M.Sikorska, P.Pererva* // *Suchasni pidkhody do kreatyvnoho upravlinnya ekonomichnymy protsesamy : materialy 9-yi Vseukr. nauk.-prakt. konf.*, 19 kvitnya 2018 r. – Kyiv : NAU, 2018. – S. 21-22.
 17. *Nagy, Szabolcs* Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises / *S.Nagy, P.Pererva* // *Suchasni tendentsiyi rozvytku svitovoyi ekonomiky* : zb. materialiv 10-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 18 travnya 2018 r. – Kharkiv : KHNAU, 2018. – S. 88-89.
 18. *Nagy, Szabolcs* Estimation of economic efficiency of power engineering / *S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva* // *Yevropeys'kyy vektor modernizatsiyi ekonomiky: kreatyvnist', prozorist' ta stalyy rozvytok* : materialy 10-yi Yuvil. Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 18-19 kvitnya 2018 r. – Kharkiv : KHNUBA, 2018. – CH. 2. – S. 3-6.
 19. *Nagy, Szabolcs* Digital economy and society – a cross country comparison of Hungary and Ukraine / *S.Nagy* // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivs'kyu politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – № 46 (1267). – S. 174-179.
 20. *Kocziszky, György* Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / *G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva* // *Stratehichni perspektyvy rozvytku ekonomichnykh sub'yektiv v nestabil'nomu ekonomichnomu seredovyschi*: zb. tez nauk. robit 2-yi Vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. z mizhnar. uchastyu, 28-30 lystopada 2017 r. / *Kremench. nats. un-t im. Mykhayla Ostrohrads'koho*. – Kremenchuk, 2017. – S. 164-167. – Rezhym dostupa: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrOudP/view>
 21. *Kocziszky, György* Compliance risk in the enterprise / *G.Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva* // *Stratehiyi innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy, perspektyvy, efektyvnist' "Forward-2017"* : tr. 8-yi Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf. stud. ta molodykh vchenykh, 27 hrudnya 2017 r. / red.: *P.G.Pererva, Y.M.Strokov, O.M.Gutsan*. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – S. 54-57.
 22. *Sikorska M.* Compliance service at guest services enterprises / *M. Sikorska, G. Kocziszky, P. G. Pererva* // *Menedzhment rozvytku sotsial'no-ekonomichnykh system u noviy ekonomitsi* : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf., m. Poltava, 19 zhovtnya 2017 r. – Poltava : PUET, 2017. – S. 389-391.
 23. *Kocziszky, György* Reputational compliance / *G.Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva* // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optymum-2017"* : tr. 13-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 6-8 hrudnya 2017 r. / red.: *O.V.Manoylenko, Y.M. Strokov*. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – C. 140-143.
 24. *Pererva P.G.* Technology transfer / *P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M. Somosi Veres* - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
 25. *Kocziszky, György* Sompliance of an enterprise / *G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.Pererva* // *Suchasni pidkhody do kreatyvnoho upravlinnya ekonomichnymy protsesamy : materialy 9-yi Vseukr. nauk.-prakt. konf.*, 19 kvitnya 2018 r. – Kiev : NAU, 2018. – S. 19-20.

Надійшла (received) 16.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petr Grigorievich) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: prpererva@gmail.com

Косенко Анорій Васильович (Косенко Андрей Васильевич, Kosenko Andrey Vasilyevich) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організації виробництва і управління персоналом; тел.: (050) 281-09-94; e-mail: avakos74@gmail.com

Кобелева Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobeleva Tat'yana Aleksandrovna) – 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

Маслак Марія Володимирівна (Маслак Мария Владимировна, Maslak Maria Vladimirovna) - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (057) 707-68-56; e-mail mariya.maslak2016@gmail.com

УДК 338.45 : 658

В. А. КУЧИНСЬКИЙ**ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ ПЕРСОНАЛУ І УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМИ СИСТЕМАМИ**

Визначено, що для підвищення ефективності функціонування і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах необхідно активно впроваджувати інноваційні технології в управлінні виробничими системами і менеджменті персоналу. Сформульовані найбільш перспективні напрямки забезпечення розвитку і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, серед яких виділені наступні: ефективному впровадженню інновацій на підприємствах України повинно сприяти добре організований трансфер технологій; основними методами управління вітчизняними підприємствами повинні бути стратегічне планування і бюджетування; оптимізацію функціонування виробничих систем повинно забезпечити застосування логістичного підходу в управлінні; впровадження інноваційних технологій в менеджменті персоналу сприятиме формуванню конкурентоспроможного персоналу та підвищенню продуктивності праці на підприємствах України.

Ключові слова: інноваційні технології, менеджмент персоналу, управління, виробничі системи, ефективність, конкурентоспроможність.

В. А. КУЧИНСКИЙ**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ПЕРСОНАЛА И УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ**

Определено, что для повышения эффективности функционирования и обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий в современных условиях необходимо активно внедрять инновационные технологии в управлении производственными системами и менеджменте персонала. Сформулированы наиболее перспективные направления обеспечения развития и конкурентоспособности отечественных предприятий, среди которых выделены следующие: эффективному внедрению инноваций на предприятиях Украины должно способствовать хорошо организованный трансфер технологий; основными методами управления отечественными предприятиями должны быть стратегическое планирование и бюджетирование; оптимизацию функционирования производственных систем должно обеспечить применение логистического подхода в управлении; внедрение инновационных технологий в менеджменте персонала будет способствовать формированию конкурентоспособного персонала и повышению производительности труда на предприятиях Украины.

Ключевые слова: инновационные технологии, менеджмент персонала, управление, производственные системы, эффективность, конкурентоспособность.

V. A. KUCHINSKYI**INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT AND MANAGEMENT MANUFACTURING SYSTEMS**

It is determined that in order to increase the efficiency of functioning and to ensure the competitiveness of domestic enterprises in modern conditions, it is necessary to actively introduce innovative technologies in the management of production systems and personnel management. The most promising directions of ensuring development and competitiveness of domestic enterprises are formulated, among which the following are highlighted: effective introduction of innovations at enterprises of Ukraine should be facilitated by well-organized transfer of technologies; the main methods of management of domestic enterprises should be strategic planning and budgeting; optimization of the functioning of production systems should ensure the application of the logistic approach in management; introduction of innovative technologies in personnel management will contribute to the formation of competitive personnel and increase of productivity at Ukrainian enterprises.

Keywords: innovation technologies, personnel management, management, production systems, efficiency, competitiveness.

Вступ. Світова економіка сьогодні визначається рівнем впровадження найпрогресивніших технологій в базових галузях господарювання. Цим обумовлено зменшення ролі сировинних і низькотехнологічних секторів економіки та орієнтацією на розвиток інноваційних виробництв. Відтак, моральна застарілість обладнання вітчизняних підприємств, незначна частка високих технологій призводять до зниження міжнародної конкурентоспроможності національної економіки [1]. В таких умовах особливо актуально стає активізація впровадження інноваційних технологій в менеджменті персоналу і управлінні виробничими системами на вітчизняних підприємствах.

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

На сучасному етапі рівень конкурентоспроможності економіки країни забезпечують насамперед інновації у виробничій сфері. Зважаючи на світові тенденції, Україна виробляє власний напрям в інноваційному розвитку [2].

Щодо української моделі економічної модернізації, то вона повинна мати свою стратегію, ціль якої вважається в тому, що економічна ефективність, отримання прибутку не повинні суперечити соціальним пріоритетам – соціальній справедливості та гуманності. У новій економіці пріоритетними цінностями є знання, технології, інновації, кадри. Домінування інтелектуального, гуманітарного, культурного факторів являються головними ознаками нової моделі [3]. І це повинно стати базисом для виживання і подальшого розвитку не тільки національної економіки, а і українського суспільства в цілому [3].

Найбільш перспективними напрямками забезпечення розвитку і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є:

1. Активізація трансферу технологій – як інструменту інноваційного і інтелектуального розвитку.
2. Посилення ролі стратегічного планування в управлінні підприємством.
3. Застосування бюджетування – як сучасного методу управління собівартістю продукції.

4. Впровадження логістичного підходу – як фактора підвищення ефективності управління виробничими системами.

5. Впровадження інноваційних технологій в менеджменті персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми підвищення ефективності діяльності підприємства на основі впровадження інноваційних технологій приділяється велика увага фахівців-практиків, їй присвячені дослідження багатьох вчених-економістів, серед яких: Балабанов І.Т., Гармаш С.В., Геращенко І.О., Завалін П.Н., Ілленкова С.Д., Ляшенко С.М., Косенко А.В., Краснокутська Н.В., Маслак М.В., Микитюк П.П., Орлов П.А., Перерва П.Г. та інші.

Вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого розвитку, а в деяких випадках уточнення, проблеми впровадження інноваційних технологій в менеджменті персоналу і управлінні виробничими системами на вітчизняних підприємствах.

Ефективність управління і результативність господарської діяльності в складних умовах, які висувають підвищені вимоги до персоналу та підходів в управлінні виробничими системами, в багато чому визначаються застосуванням інноваційних технологій.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Для досягнення кінцевого результату інноваційної діяльності на підприємствах необхідно здійснити передачу (трансфер) технологічного продукту в комерційне виробництво для забезпечення його ефективного використання. Процес передачі технологічних розробок з наукових підрозділів до потенційного споживача зазвичай здійснюється з використанням ринкового механізму – представлення технології на ринок та її продаж [2].

Трансфер технологій є невід'ємним інструментом інноваційного та інтелектуального розвитку економіки [1].

Важливим завданням на сьогоднішній день є аналіз та систематизація внутрішніх та зовнішніх факторів розвитку трансферу технологій вітчизняних підприємств. Серед основних внутрішніх чинників є: ресурсне забезпечення інноваційної діяльності (матеріальне, фінансове, техніко-технологічне), науковий потенціал господарюючого суб'єкта, рівень інтелектуального, креативного розвитку кадрового потенціалу, інноваційний напрямок політики і стратегії підприємства [1].

До зовнішніх факторів розвитку трансферу технологій відносять: інвестиційну привабливість галузі, інтенсивність конкуренції в ній, державну інноваційну політику, політичні фактори, міжнародне науково-технічне співробітництво, фінансово-кредитну політику, загальний стан економіки (рівень інфляції, ВВП тощо) [1].

В залежності від підходу до організації процесів творчої праці на підприємствах, виділяють три основні форми організації трансферу технологій [2]:

1) внутрішньофірмова форма трансферу технологій, яка заснована на штатній внутрішній організації, коли

інновація виконується під конкретну задачу підприємства і реалізується всередині підприємства, в тісній кооперації з його підрозділами на основі гнучкої взаємодії з безпосередніми розробниками інноваційного проекту;

2) зовнішня форма трансферу технологій, яка заснована на співпраці підприємства з зовнішніми організаціями (виробничими, ринковими, організаційними і т.п.) за допомогою контрактів, коли створення нових видів продукції (інновації) виконується підприємством для сторонніх організацій;

3) інтрапренерська форма, коли для реалізації інноваційного проекту засновуються внутрішні малі підприємницькі форми, дочірні венчурні структури, які, як правило, використовують резерви виробництва основного підприємства або ще додатково залучають капітальні ресурси для впровадження результатів інноваційної діяльності підприємства.

У рамках векторів розвитку системи трансферу технологій підприємства необхідно визначати сценарії розвитку на базі найбільш важливих факторів, визначених шляхом побудови кореляційно-регресійних моделей [4]. Використання сценарного підходу надасть можливість визначати якісний характер необхідних змін у напрямку розвитку системи трансферу технологій [4].

У сучасних умовах українські підприємства функціонують у постійно змінному середовищі, що потребує сучасних підходів до управління їх діяльністю. Нестабільність економічної кон'юнктури, жорсткість конкуренції, підвищення вимог споживачів до продукту, що виробляється, скорочення життєвого циклу товару значно ускладнюють процес управління, а перспективи розвитку підприємств стають все менш передбаченими. В цих умовах оперативних заходів щодо адаптації до нових реалій недостатньо. З метою збереження та посилення свого положення на ринку необхідно займатися стратегічним плануванням. Сьогодні це – одна з найважливіших управлінських технологій, використання якої дозволить досягти скоординованості дій підрозділів підприємства з реалізацією його стратегічних цілей, збільшити можливості в забезпеченні підприємства необхідною інформацією, сприяти раціональному розподілу ресурсів, поліпшити контроль в організації [5].

Більшість підприємств не мають комплексної стратегії розвитку; планові рішення приймаються виключно з урахуванням внутрішнього середовища при ігноруванні ресурсної обмеженості зовнішнього ринкового середовища; невідомим залишається або необґрунтованим сам алгоритм організації процесу стратегічного планування; відсутня схема формування оптимального портфеля замовлень; застосовуються скорочені форми стратегічного планування [5].

Послідовність здійснення стратегічного планування на підприємстві передбачає реалізацію, щонайменше, трьох блоків заходів: стратегічний аналіз, розробка економічної стратегії та формування стратегічного плану. З точки зору багаторівневої системи, процес стратегічного планування на основі тріади «прогноз – стратегія – план» полягає, по-перше, в перегляді стратегії розвитку на основі прогнозової інформації про зміни ринкової кон'юнктури, по-друге, у періодичному

корегуванні планів залежно від змін базової й функціональної стратегії, по-третє, в регламентації розвитку будь-якого процесу планами, що охоплюють певний перелік показників (індикаторів) [5].

Основною перевагою стратегічного планування є значна ступінь обґрунтованості планових показників, більша імовірність реалізації планових сценаріїв розвитку подій [5].

Важливим показником підвищення ефективності виробництва є зниження собівартості продукції. Одним із шляхів зниження собівартості продукції є ефективне управління собівартістю, а саме бюджетування [6].

Важливими резервами зниження собівартості є удосконалення організації, планування і управління виробництвом, механізації і автоматизації всіх стадій технологічного процесу, концентрації і спеціалізації виробництва. Впровадження нової системи управління фінансовими процесами на підприємстві дозволяє оптимально розробити технологічні режими виготовлення продукції, вибрати найкращі параметри, знизити витрати сировини, собівартість продукції, збільшити рентабельність, виключити вплив факторів, пов'язаних з організацією й управлінням виробництва [6].

В результаті впровадження бюджетування організація знаходить такі важливі переваги [6]:

1) низька собівартість продукту за рахунок мотивації всіх підрозділів до зниження власних витрат;

2) виключення можливості роботи над нерентабельними замовленнями, оскільки внаслідок розрахунку, який буде зроблено на початку прийняття замовлення, будуть відомі всі статті витрат і прибуток від замовлення;

3) підвищення фактичної рентабельності по підприємству, оскільки буде вироблятися розрахунок не планової рентабельності, а фактичної;

4) скорочення чисельності адміністративно-управлінського персоналу, необхідного для щоденних калькуляційних розрахунків, оскільки весь обсяг розрахунків буде вироблятися на початку бюджетного періоду за затвердженими формами на підприємстві;

5) розвинутий і конкурентоспроможний продуктовий ряд.

У сучасних соціально-економічних умовах інтеграційних процесів, пріоритетним становиться адекватне управління виробничими системами у реальному масштабі часу на основі логістичного підходу до цього процесу, що передбачає [7]:

1) застосування інформаційних технологій в управлінні сучасним підприємством, оскільки сучасна економіка відноситься до економіки нового типу, яку можна назвати інформаційною та глобальною, у зв'язку з чим продуктивність і конкурентоспроможність організацій залежать, у першу чергу, від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію;

2) посилення виробничої потужності за рахунок розвитку якісної та кількісної гнучкості виробничих систем в адаптаційних умовах процесів глобалізації.

Об'єктивний характер необхідності використання логістичного підходу до будь-яких виробничо-комерційних процесів обумовлений загальноекономічними особливостями розвитку

виробництва в умовах інтеграційних процесів, пов'язаних з глобалізацією. Динамічна невизначеність факторів зовнішнього середовища супроводжує ці процеси [7].

Використання логістичного підходу до управління матеріальними потоками на виробництві дає суттєві переваги. Цей підхід передбачає: відмову від надмірних запасів; відмову від завищеного часу на виконання основних і транспортно-складських операцій; відмова від виготовлення серій деталей, на які не має заказу покупців; усунення простоїв обладнання; обов'язкове ліквідування браку; усунення нерациональних внутрішньозаводських перевезень; перетворення постачальників у доброзичливих партнерів [7].

Але використання логістичного підходу в управлінні виробничими системами – це комплекс заходів з ефективного управління не тільки матеріальними потоками. Цей процес передбачає втілення основних положень логістичної концепції організації виробництва, що дозволить підприємству отримати сукупний ефект. Його складовими є: орієнтація виробництва на ринок; налагодження партнерських відносин з постачальниками; скорочення простоїв обладнання; оптимізація запасів; скорочення чисельності допоміжних працівників; покращення якості продукції, що випускається; зниження втрат матеріалів; раціоналізація використання виробничих і складських площ; зниження травматизму [7].

У міру поглиблення фінансової кризи, промислові підприємства активно освоюють нові методи управління, ефективного використання персоналу [8].

Інноваційними методами управління персоналом на вітчизняних підприємствах є:

1) хедхантинг – «якісний пошук», який бере до уваги особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових та особистісних якостей кандидата [9];

2) аутстафінг – відноситься до послуги, яка передбачає переведення частини працівників з штату підприємства в штат спеціального кадрового агентства, при цьому працівники продовжують працювати на своєму попередньому підприємстві, але на ньому не числяться [8].

У кризовій ситуації тільки професіоналізм фахівців та інноваційний підхід у їхньому підборі дозволять українським підприємствам вийти з кризової ситуації, використовуючи обмежений ресурс. Сьогодні йде боротьба за професіоналів. Керівництво кожної компанії розуміє, що її успіх залежить від кваліфікації співробітників. Фахівці впевнені, що саме така техніка з пошуку персоналу, як хедхантинг, тримає кадровий ринок у постійній напрузі. Це стосується насамперед українських фахівців, які є «легкою здобиччю» іноземних агенцій з кадрового менеджменту. Але для фахівців – це один із шляхів просування, кар'єрного зростання, належної оцінки їхньої майстерності та досвіду. Для роботодавця – це шлях знайти потрібного фахівця та стимул піклуватися про збереження своїх кадрів, підвищуючи їхню вмотивованість, коли процеси прискорення глобалізації та посилення конкуренції на ринках породжують попит на ексклюзивних фахівців [9].

Аутстафінг допомагає підприємствам вирішувати наступні завдання: регулювати чисельність працівників, не виходячи за рамки офіційного штатного розкладу; знизити витрати на роботу з персоналом при створенні філіальної мережі або представництв, специфіка діяльності яких (наприклад, неповне завантаження співробітників) часто не дозволяє ефективно використовувати працю кваліфікованих фахівців; реалізовувати тимчасову потребу компанії у висококваліфікованих фахівцях або в працівниках з рідкісною спеціальністю при виконанні коротко термінових і середньострокових проектів для зовнішнього замовника; знайти заміну працівникам підприємства, наприклад, на період відпусток або свят. Аутстафінг персоналу – покупка не праці певного фахівця, а послуги, яка необхідна компанії в конкретний період часу. Перелік питань, які можна вирішити таким чином достатньо великий. В основному це стосується вирішення завдань, не пов'язаних з профільною діяльністю компанії-замовника [8].

Висновки. Виходячи з вищевказаного, можна зробити наступні висновки:

1. Для підвищення ефективності функціонування і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах необхідно активно впроваджувати інноваційні технології в управлінні виробничими системами і менеджменті персоналу.

2. Ефективному впровадженню інновацій на підприємствах України повинно сприяти добре організований трансфер технологій.

3. Основними методами управління вітчизняними підприємствами повинні бути стратегічне планування і бюджетування.

4. Оптимізацію функціонування виробничих систем повинно забезпечити застосування логістичного підходу в управлінні.

5. Впровадження інноваційних технологій в менеджменті персоналу сприятиме формуванню конкурентоспроможного персоналу та підвищенню продуктивності праці на підприємствах України.

Список літератури

1. Маслак М.В. *Фактори розвитку трансферу технологій машинобудівного підприємства* / О. І. Маслак, М. В. Маслак, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – Київ : ВНЗ «Національна академія управління», 2016. – № 5. – С. 171–181.
2. Перерва П.Г. *Венчурна діяльність промислового підприємства та внутрішньо фірмова комерціалізація технологій на засадах інтрапідприємства* / П.Г. Перерва, М.В. Маслак // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – №27 (1199). – С. 90-96.
3. Гармаш С.В. *Проблеми реформування українського суспільства в умовах глобалізації світової економіки та динамічної невизначеності факторів зовнішнього середовища* / С.В. Гармаш // Дослідження та оптимізація економічних процесів: кол. монографія / За ред. О.В. Манойленка. – Х. : «Щедра садиба плюс», 2014. – 517 с.: іл. – С. 313–322.
4. Маслак М.В. *Розвиток системи внутрішньофірмового трансферу технологій машинобудівного підприємства на основі сценарного*

підходу / М. В. Маслак // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 47 (1219). – С. 36-40.

5. Домбровська Г.П. *Особливості стратегічного планування діяльності на підприємстві* / Г.П. Домбровська, І.О. Герашенко // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – Вип. 85. – С. 211–216.
6. Герашенко І.О. *Бюджетування як сучасний метод управління собівартістю продукції в ринкових умовах* [Текст] / І.О. Герашенко // Науково-технічний збірник. Комунальне господарство міст. – 2011. – № 98. – С. 281-287.
7. Гармаш С.В. *Логістичний підхід як фактор підвищення ефективності управління виробничими системами в сучасних умовах* / С.В. Гармаш, А. В. Дрозд // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ": зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 171-174.
8. Домбровська Г.П., Герашенко І.О. *Аутстафінг – інструмент в управлінні персоналом*. [Електронний ресурс] / Г.П. Домбровська, І.О. Герашенко – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua>
9. Гармаш С.В. *Інновації у кадровому менеджменті* / С.В. Гармаш // Вісник НТУ «ХПІ». – Х.: НТУ «ХПІ». – 2012. - № 25 (931)2012. С. 146-150.

References (transliterated)

1. Maslak M.V. *Faktory rozvytku transferu tehnologiy mashynobudivnogo pidpryemstva* / O. I. Maslak, M. V. Maslak, O. O. Bezruchko // Aktual'ni problemy ekonomiky. – Kiev : VNZ «Nacional'na akademiya upravlinnya», 2016. – no 5. – P. 171–181.
2. Pererva P.G. *Venchurna diyalnist' promyslovogo pidpryemstva ta vnutrishn'o firmova komercializatsiya tehnologiy na zasadaх intrapriyemstva* / P.G. Pererva, M.V. Maslak // Visnyk Nacz. techn. un-tu "XPI": zb. nauk. pr. Ser.: Ekonomichni nauky. – Kharkiv : NTU "XPI", 2016. – no 27 (1199). – P. 90-96.
3. Garmash S.V. *Problemy reformuvannya ukraïyns'kogo suspil'stva v umovax globalizatsiyi svitovoyi ekonomiky ta dynamichnoyi nevyznachenosti faktoriv zovnishn'ogo seredov'y'shha* / S.V. Garmash // Doslidzhennya ta optyimizatsiya ekonomichny'x procesiv: kol. monografiya / Za red. O.V. Manojlenka. – Kharkiv: «Shhedra sadyba plus», 2014. – 517 p.: il. – P. 313–322.
4. Maslak M.V. *Rozvytok sy'stemy vnutrishn'ofirmovogo transferu tehnologiy mashynobudivnogo pidpryemstva na osnovi scenarnogo pidkhodu* / M. V. Maslak // Visnyk Nacz. techn. un-tu "XPI": zb. nauk. pr. Ser.: Ekonomichni nauky. – Kharkiv : NTU "XPI", 2016. – no 47 (1219). – P. 36-40.
5. Dombrovs'ka G.P. *Osobly'vosti strategichnogo planuvannya diyal'nosti na pidpryemstvi* / G.P. Dombrovs'ka, I.O. Gerashhenko // Komunal'ne gospodarstvo mist. Seriya «Ekonomichni nauky». – 2008. – Vy'p. 85. – P. 211–216.
6. Gerashhenko I.O. *Byudzhetuvannya yak suchasny'j metod upravlinnya sobivartistyu produktsiyi v rynkovy'x umovax* [Tekst] / I.O. Gerashhenko // Naukovo-technichny'j zbirnyk. Komunal'ne gospodarstvo mist. – 2011. – no 98. – P. 281-287.
7. Garmash S.V. *Logistychny'j pidxid yak faktor pidvyshhennya efektyvnosti upravlinnya vy'robny'choy'my' sy'stemy v suchasny'x umovax* / S.V. Garmash, A. V. Drozd // Visnyk Nacz. techn. un-tu "XPI": zb. nauk. pr. Temat. vy'p. : Technichny'j progres ta efektyvni'st' vy'robny'ctva. – Kharkiv: NTU "XPI". – 2015. – no 59 (1168). – P. 171-174.
8. Dombrovs'ka G.P., Gerashhenko I.O. *Autstafing – instrument v upravlinni personalom*. [Elektronny'j resurs] / G.P. Dombrovs'ka, I.O. Gerashhenko – Rezhym dostupu: <http://www.kpi.kharkov.ua>
9. Garmash S.V. *Innovatsiyi u kadrovomu menedzhmenti* / S.V. Garmash // Visnyk NTU «XPI». – Kharkiv : NTU «XPI». – 2012. – no 25 (931)2012. P. 146-150.

Надійшла (received) 17.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кучинський Володимир Анатолійович (Kuchinskyi Volodymyr Anatoliyovych) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6058-3709>; e-mail: kuchinskyi09@gmail.com.

УДК 336.6

*А. Ю. ГЕВОРКЯН, Е. С. ДРУГОВА, С. В. КЛЕПИКОВА***ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ**

Запропоновано основні фактори, що впливають на оцінку вартості компанії, та на основі емпіричного дослідження визначено кореляційний зв'язок між значенням цих факторів та вартістю компаній металургійної галузі. Найбільш значущими фінансовими показниками було визначено рентабельність власного капіталу та темпи росту компанії. Найбільш значущими не фінансовими чинниками визначено якість управління підприємством та рівень ризику. Між значенням інвестиційної привабливості та ринковою вартістю підприємства та рентабельністю активів і ринковою часткою підприємства визначено кореляційний зв'язок середньої сили.

Ключові слова: фінансові фактори, інвестиційна привабливість, кореляційний зв'язок, вартість компанії, вагові коефіцієнти, інтегральний показник.

*А. Ю. ГЕВОРКЯН, Е. С. ДРУГОВА, С. В. КЛЕПИКОВА***ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА**

Предложены основные факторы, влияющие на оценку стоимости компании, и на основе эмпирического исследования определены корреляционная связь между значением этих факторов и стоимостью компаний металлургической отрасли. Наиболее значимыми финансовыми показателями были определены рентабельность собственного капитала и темпы роста компании. Наиболее значимыми нефинансовыми факторами определено качество управления предприятием и уровень риска. Между значением инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости предприятия и рентабельностью активов и рыночной долей предприятия определены корреляционная связь средней силы.

Ключевые слова: финансовые факторы, инвестиционная привлекательность, корреляционная связь, стоимость компании, весовые коэффициенты, интегральный показатель.

*А. GEVORKYAN, E. DRUGOVA, S. KLEPIKOVA***FACTORS AFFECTING THE DEFINITION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND BUSINESS VALUE**

It is revealed that the investment attractiveness of the company is affected by many financial and non-financial factors. However, the significance of each factor depends to a large extent on the industry in which the company operates. To determine the significance of each factor and the development of weighting factors, statistics were used for 4 companies in the metallurgy industry, shares of which are quoted on international stock exchanges for 2017, obtained from open sources. The main factors influencing the estimation of the company's value are determined, and on the basis of empirical research the correlation between the value of these factors and the value of the companies of the metallurgical industry is determined. The most significant financial indicators were determined by the return on equity and the growth rate of the company. The value of the correlation coefficient was 0.94 and 0.85, respectively. The most significant non-financial factors were the quality of enterprise management and the level of risk. In this case, the market valuation of the company is related to a direct correlation with the quality of management (0.82) and the inverse correlation relationship with the level of risk (-0.7). Between the value of investment attractiveness and the market value of the enterprise and the return on assets and the market share of the enterprise, correlation communication of average strength was determined - 0.54 and 0.36 respectively.

Keywords: financial factors, investment attractiveness, correlation, company value, weights, integral indicator.

Вступ. Перехід української економіки до ринкової ставить перед підприємствами нові проблеми і завдання. Одним з невід'ємних елементів такої ринкової економіки є фондовий ринок. Саме він регулює механізм перерозподілу інвестиційних потоків в напрямку найбільшої ефективності їх використання. Активний розвиток цієї сфери спонукає інвесторів шукати найкращі об'єкти для інвестицій за допомогою інвестиційної оцінки акцій.

Інвестиційна привабливість є однією з найважливіших характеристик підприємства, що зумовлює здатність компанії до зростання і є конкурентною перевагою. Тому менеджерам важливо переконати інвесторів у надійності та прибутковості вкладень саме в це підприємство. При цьому правильна оцінка компанії як об'єкта інвестицій дозволяє значно знизити підприємницький ризик у мінливих умовах сучасної економіки.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Таким чином, актуальність теми викликана необхідністю розробити модифіковану методику оцінки бізнесу та інвестиційної оцінки, ґрунтуючись на якій можна було б впевнено приймати інвестиційні рішення.

Теоретичні та практичні аспекти аналізу оцінки бізнесу та управління інвестиційною привабливістю підприємств розглядалися в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких є наступні: Пахомов В.А, Пилипенко О.І., Зайцева Н., Майорова Т.В, Измайлова К.В., Раздобреєва Г.А., Загорюлько А.А., Малова Т.Л., Селіверстова Л.С., Юфимчук С.В., Супрун С.Д., Дамодаран А., Модільяні Ф., Міллер М., Дональдсон Г. та інші.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою даної статті є розгляд та аналіз факторів, що впливають на визначення інвестиційної привабливості та вартості бізнесу.

Матеріали досліджень. Інвестиційна привабливість є однією з найважливіших характеристик підприємства, що зумовлює здатність компанії до зростання і є конкурентною перевагою. Тому менеджерам важливо переконати інвесторів у надійності та прибутковості вкладень саме в це підприємство. При цьому правильна оцінка вартості компанії як об'єкта інвестицій дозволяє значно знизити підприємницький ризик у мінливих умовах сучасної економіки.

У поточних умовах господарювання склалися три основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, які залежать від мети аналізу, специфіки галузі та компетенції фахівців: фундаментальний аналіз, технічний аналіз та оцінка вартості бізнесу.

На даний час не існує єдиного підходу до визначення інвестиційної привабливості підприємства на основі вартості бізнесу, який не мав би недоліків та задовольняв би всім вимогам. Кожен з перерахованих вище методів має свої переваги і недоліки, а також межу використання, тому з метою більш ефективної оцінки вартості бізнесу бажано використовувати їх одночасно. Чим більше підходів та методів буде використано в процесі оцінки, тим більше вірогідність того, що підсумкова величина буде об'єктивним відображенням інвестиційної привабливості та вартості підприємства.

Вартість, одержана за допомогою будь-яких моделей оцінки, залежить як від специфіки фірми, так і від інформації, що відноситься до всього ринку. Внаслідок цього вона буде змінюватися в міру появи нової інформації. При постійному потоці нової інформації, що надходить на фінансові ринки, оцінки у відношенні якої-небудь фірми швидко застарівають і підлягають оновленню з метою врахування нової інформації. Дана інформація може стосуватися лише певної фірми, ставитися до цілого сектору економіки або ж змінювати очікування щодо всіх фірм на ринку.

У результаті оцінювання вартості підприємства формується цільовий індикатор, що визначає прийняття управлінського фінансового рішення, а також устанавлення його основних параметрів. За цих умов адекватність оцінки вартості підприємства багато в чому визначатиме загальну ефективність виконання управлінських фінансових рішень та результативність фінансового менеджменту взагалі. Крім того, як свідчить досвід розвинутих країн, оцінювання вартості підприємства та його майна є складовим елементом обґрунтування корпоративної стратегії підприємства (зокрема, її фінансової складової) та формування передумов збереження конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. Інвестиційна вартість об'єкта оцінки визначається на основі індивідуальних вимог до інвестицій, тобто може бути неоднаковою для різних типів інвесторів.

Інвестиційна привабливість є однією з найважливіших характеристик підприємства, що зумовлює здатність компанії до зростання і є конкурентною перевагою. Тому менеджерам важливо переконати інвесторів у надійності та прибутковості вкладень саме в це підприємство. При цьому правильна

оцінка вартості компанії як об'єкта інвестицій дозволяє значно знизити підприємницький ризик у мінливих умовах сучасної економіки.

Вартість капіталу являє собою ціну, яку підприємство платить за його залучення із різних джерел. Концепція такої оцінки виходить з того, що капітал як один із важливих факторів виробництва має, як і інші його фактори, певну вартість, що формує рівень операційних та інвестиційних витрат підприємства. При цьому вона не зводиться тільки до визначення ціни залучення капіталу, а визначає цілий ряд напрямів господарської діяльності підприємства в цілому.

На інвестиційну привабливість компанії впливають багато як фінансових, так і нефінансових факторів. Проте значимість кожного фактору значною мірою залежить від галузі, у якій працює підприємство.

Для визначення значущості кожного фактору і розробки вагових коефіцієнтів було використані статистичні дані по 4 компаніям галузі «металургія», акції яких котируються на міжнародних фондових біржах за 2017 рік, отримані з відкритих джерел.

Згідно до опитування експертів було визначено фактори, що за їх думкою найбільш впливають на інвестиційну привабливість компанії. До складу цих факторів входять як фінансові, так і не фінансові показники.

Показники, що відібрано до складу моделі:

ROA - рентабельність активів,%;

ROE - рентабельність власних коштів,%.

ROS - рентабельність продажів;

KFN- коефіцієнт фінансової незалежності;

KQL - коефіцієнт швидкої ліквідності;

KPL - коефіцієнт поточної ліквідності;

RR – рівень ризику;

TR – темп росту виручки;

KU – якість корпоративного управління;

RD – ринкова доля підприємства.

В якості залежної змінної вибрано показник Р/Е.

Фактори, що включаються до моделі, повинні бути кількісно вимірні. Якщо необхідно включити в модель якісний фактор, який немає кількісного виміру, то йому потрібно надати кількісну визначеність. У даному випадку кількісна визначеність надається чиннику «Рівень ризику» (високий ризик - 1, помірний ризик - 2, мінімальний ризик - 3), фактору «Якість корпоративного управління» (низка - 1, середня -2, висока -3), фактору «Ринкова доля підприємства» (низька(до 5%) - 1, середня (5-10%)- 2, висока (більше 10%)-3).

Згідно з нормами оцінки, сила кореляційного зв'язку визначається як:

0,7-1 – сильний зв'язок;

0,3-0,699 – середня сила зв'язку;

0-0,299 – слабкий зв'язок.

Результати оцінки кореляційного зв'язку між інвестиційною привабливістю компаній та фінансовими і не фінансовими факторами представлено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Оцінка кореляційного зв'язку

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Фактор	Коефіцієнт кореляції
ROA	0,54	KPL	-0,07
ROE	0,94	RR	-0,7
ROS	0,23	TR	0,85
KFN	-0,14	KU	0,82
KQL	0,22	RD	0,36

Згідно таблиці 1, серед фінансових показників як найбільш значущі було визначено рентабельність власного капіталу та темпи росту компанії. Значення коефіцієнту кореляції склали 0,94 та 0,85 відповідно, що означає сильний прямий зв'язок між цими факторами та досліджуваними поняттям.

Найбільш значущими не фінансовими чинниками було якість управління підприємством та рівень ризику. При цьому інвестиційна привабливість пов'язана прямим кореляційним

зв'язком з якістю управління (0,82) та зворотним кореляційним зв'язком з рівнем ризику (-0,7).

Також спостерігається зв'язок середньої сили між інвестиційною привабливістю та рентабельністю активів і ринковою часткою підприємства.

Відповідно до розрахованої сили кореляційного зв'язку між досліджуваними факторами та інвестиційною привабливістю підприємств металургійної галузі, визначено вагові коефіцієнти для кожного фактору (представлено у таблиці 2).

Таблиця 2 – Вагові коефіцієнти факторів інвестиційної привабливості

Фактор	Коефіцієнт кореляції	Ваговий коефіцієнт
ROA	0,54	10%
ROE	0,94	25%
TR	0,85	20%
RR	-0,7	15%
KU	0,82	20%
RD	0,36	10%

Далі для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості необхідно порівняти показники компанії відносно компаній-аналогів. У якості таких компаній було обрано «Gerdau S.A.» - (Бразилія), та «ArcelorMittal» (Люксембург) – одні з найбільших у світі виробників сталі та конкуренти «Nucor».

Фінансові показники було розраховано згідно фінансовій звітності компаній за 2017 рік. Рівень ризику було визначено відповідно до коефіцієнту бетта компанії, а якість корпоративного управління – експертним методом. Значення факторів інвестиційної привабливості наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 - Фактори інвестиційної привабливості компаній

Показник	ArcelorMittal	Gerdau S.A	Nucor
ROA	-1,3%	2,6%	3,85%
ROE	-2,9%	5,04%	7,4%
TR	-5,6%	+5%	-2%
RR	2,26	1,7	1,32
KU	середня	висока	висока
RD	висока	висока	висока

Інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства можна розрахувати як:

$$I = \sum K_i W_i, \quad (.1)$$

де I – інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства;

K_i – значення показника за рейтинговою шкалою;

W_i – ваговий коефіцієнт показника.

Згідно розрахованим ваговим коефіцієнтам

(табл. 3.2), інтегральний показник інвестиційної привабливості вартості бізнесу металургійної галузі можна розрахувати як:

$$I = 0,1 * ROA + 0,25 * ROE + 0,2 * TR + 0,15 * RR + 0,2 * KU + 0,1 * RD.$$

Значення показників інвестиційної привабливості за рейтинговою шкалою визначається згідно відносним значенням (тобто, 1-найгірше значення, 2 – середнє, 3 – найкраще).

Оцінка показників інвестиційної привабливості за рейтинговою шкалою наведено у таблиці 4.

Таблиця 4 - Оцінка показників інвестиційної привабливості

Показник	ArcelorMittal	Gerdau S.A	Nucor
ROA	1	2	3
ROE	1	2	3
TR	1	3	2
RR	1	2	3
KU	2	3	3
RD	3	1	2

Отже, розрахуємо інтегральний показник інвестиційної привабливості для кожного підприємства (максимальне значення - 3):

$$\text{Nucor: } I = 0,1 \cdot 3 + 0,25 \cdot 3 + 0,2 \cdot 2 + 0,15 \cdot 3 + 0,2 \cdot 3 + 0,1 \cdot 2 = 2,7$$

$$\text{ArcelorMittal: } I = 0,1 \cdot 1 + 0,25 \cdot 1 + 0,2 \cdot 1 + 0,15 \cdot 1 + 0,2 \cdot 2 + 0,1 \cdot 3 = 1,4$$

$$\text{Gerdau S.A: } I = 0,1 \cdot 2 + 0,25 \cdot 2 + 0,2 \cdot 3 + 0,15 \cdot 2 + 0,2 \cdot 3 + 0,1 \cdot 1 = 2,3$$

Отже, інвестиційна привабливість Nucor серед обраних компаній-аналогів найвища.

Висновки. В ході роботи було визначено основні фактори, що впливають на оцінку вартості компанії, та на основі емпіричного дослідження визначено кореляційний зв'язок між значенням цих факторів та вартістю компаній металургійної галузі.

Найбільш значущими фінансовими показниками було визначено рентабельність власного капіталу та темпи росту компанії. Значення коефіцієнту кореляції склали 0,94 та 0,85 відповідно.

Найбільш значущими не фінансовими чинниками було визначено якість управління підприємством та рівень ризику. При цьому ринкова оцінка вартості компанії пов'язана прямим кореляційним зв'язком з якістю управління (0,82) та зворотним кореляційним зв'язком з рівнем ризику (-0,7).

Між значенням інвестиційної привабливості та ринковою вартістю підприємства та рентабельністю активів і ринковою часткою підприємства визначено

кореляційний зв'язок середньої сили – 0,54 та 0,36 відповідно.

Список літератури

- 1 Пилипенко О.І. *Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик* / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 324-330.
- 2 Зайцева Н. *Как оценить инвестиционную привлекательность?* // «БДМ. Банки и деловой мир», -2007. № 12.
- 3 Майорова Т.В. *Инвестиционная деятельность: Учебное пособие.* - К.: Центр учебной литературы, 2004. - 376 с.
- 4 Измайлова К.В. *Финансовый анализ: навч. посіб. / К.В. Измайлова.* — 2-е вид., стереотип. — К.: МАУП, 2001. — 215 с.
- 5 <http://www.google.com/finance>
- 6 <http://www.ux.ua/>
- 7 <http://azovstal.metinvestholding.com/ru>
- 8 <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ru>
- 9 <http://emz.metinvestholding.com/ru>

References (transliterated)

- 1 Pilipenko O.I. *Analys investitsiynoi privablivosti pidpriemstva: oglyad metodik* / O.I. Pilipenko // Miznarodniy zbirnik naukovih prats.: –2010. – Vip 1(13). – P.324-330.
- 2 Zaytseva N. *Kak ocenit investitsionnyuyu privlekatelnost?* // “BDM. Banki i delovoy mir”, – 2007/ №12.
- 3 Mayorova T.V. *Investitsionnaya deyatelnost: Uchebnoe posobie.* – Kiev: Centr uchebnoy literaturi, 2004. – 376p.
- 4 Izmaylova K.V. *Finansoviy analiz: navch. posib. / K.V. Izmaylova.* – 2-e vid., stereotip. – Kiev, MAUP, 2001. – 215p.
- 5 <http://www.google.com/finance>
- 6 <http://www.ux.ua/>
- 7 <http://azovstal.metinvestholding.com/ru>
- 8 <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ru>
- 9 <http://emz.metinvestholding.com/ru>

Надійшла (received) 17.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Геворкян Артем Юрійович (Геворкян Артем Юрійович, Gevorgyan Artem) – кандидат економічних наук, доцент кафедри Менеджмента ЗЕД та фінансів НТУ «ХП», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5043-1034>, e-mail: bfpochta@gmail.com

Другова Олена Сергіївна (Другова Елена Сергеевна, Drugova Olena) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри МЗЕД та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2404-1910>; e-mail: drugova.elena.sergeevna@gmail.com

Клепикова Світлана Володимирівна (Клепикова Светлана Владимировна, Klepikova Svitlana) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», ст. викл. кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів, м. Харків, Україна, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3218-943X>, e-mail: klepikovaSV75@gmail.com

УДК 658.5.012.1: 330.88

Н.М. ВОЛОСНИКОВА**УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРНОЮ ВИРОБНИЧОЮ БЕЗПЕКОЮ НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІКИ**

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування виробничої та логістичної інфраструктури. Представлено функціонально-структурний підхід до формування безпеки інфраструктури. Розглянуто поняття «інфраструктура», як економічної категорії, визначено підхід, адекватний для її аналізу. Досліджено методологічні основи означення поняття інфраструктура як одного з найважливіших складників виробничої системи. Зазначається необхідність розгляду її складових елементів з погляду єдиної системи, котра виконуючи умову функціональної необхідності, забезпечує взаємозв'язок виробничих процесів на мікро- та макрорівнях економіки.

Ключові слова: виробнича та логістична інфраструктура, безпека, елементи інфраструктури, мікро- та макрорівень економіки.

Н.Н. ВОЛОСНИКОВА**УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ**

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования производственной и логистической инфраструктуры. Представлен функционально-структурный подход к формированию безопасности инфраструктуры. Рассмотрены понятия «инфраструктура», как экономической категории, определен подход, адекватный для ее анализа. Исследованы методологические основы определения понятия инфраструктура как одного из важнейших составляющих производственной системы. Отмечается необходимость рассмотрения ее составляющих элементов с точки зрения единой системы, которая выполняет условие функциональной необходимости, обеспечивает взаимосвязь производственных процессов на микро- и макроуровне экономики.

Ключевые слова: производственная и логистическая инфраструктура, безопасность, элементы инфраструктуры, микро- и макроуровень экономики.

N.M. VOLOSNIKOVA**MANAGEMENT OF INFRASTRUCTURAL PRODUCTION SAFETY ON MICRO- AND MACROLEVELS OF ECONOMY**

The theoretical aspects of formation of industrial and logistical infrastructure are considered in the article. A functional-structural approach to the formation of infrastructure security is presented. The concepts of "infrastructure" as an economic category are considered, an approach adequate for its analysis is defined. The methodological foundations of defining the concept of infrastructure as one of the most important components of the production system are investigated. It is noted that it is necessary to consider its constituent elements from the point of view of a unified system that fulfills the condition of functional necessity and ensures the interconnection of production processes at the micro and macro levels of the economy. Three groups of tasks are considered in the process of interaction of the external environment of direct influence and the external environment of indirect influence on the logistics and production system. It is concluded that diversity, problem character and ambiguity of the final vector of the development of logistic processes to the changing market conditions, necessitate the activation of scientific research, theoretical rethinking and stabilization of the ongoing transformations.

Key words: industrial and logistics infrastructure, security, infrastructure elements, micro and macro levels of the economy.

Вступ. Виробнича інфраструктура виступає важливим фактором ефективного використання включених у виробничий процес ресурсів. Необхідність раціонального розвитку виробничої інфраструктури зумовлена зростанням її значення для одержання високих кінцевих результатів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів інфраструктури у сучасних умовах загалом та її окремих складових, зокрема як багатофункціональної і багатоаспектної системи, що забезпечує стійкий розвиток виробничої системи, надається велика увага. Зауважимо, що ці питання знайшли висвітлення в публікаціях багатьох вчених, зокрема таких, як Р. Іохімсен, І. Беляєвський, В. Стаханов, В. Федько, О. Соколова., М. Григорак, В. Маслак, О. Васильєв та ін.

Теоретичні положення та механізми функціонування виробничої інфраструктури є найменш дослідженою проблемою в галузі виробництва, оскільки питання виробничої

інфраструктури мають фрагментарний характер. Деякі аспекти логістичної інфраструктури висвітлюються в працях С. Крикавського, Д. Бауерсокса і Д. Клосса, М. Довби та ін.

Теоретичні основи управління економічною безпекою систем різноманітного призначення і рівня ієрархії та широке коло питань, пов'язаних з моделюванням процесів управління безпекою економічних систем, відбиті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів, таких, як: Л. Абалкін, І. Білько, В. Забродський, В. Вігліньський, Т. Клебанова, М. Кизим, А. Куклін, Ю. Лисенко, В. Мунтян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Сенчагов, А. Татаркін, В. Шлемко та ін. Проте ряд питань, пов'язаних з розробкою комплексу моделей оцінки й аналізу економічної безпеки регіону, не знайшли достатнього відображення в спеціальній літературі і потребують подальшої розробки.

Постановка завдання. Підвищена увага, що приділяється останнім часом динамічному розвитку логістичних та виробничих процесів, призводить до

необхідності створення сучасної логістичної інфраструктури. Проте деякі теоретичні, методологічні і практичні аспекти потребують подальших досліджень. На сьогодні відсутні комплексні дослідження питань безпеки виробничої та логістичної інфраструктури на мікро- та макрорівнях. Цей факт зумовлює необхідність здійснення подальших теоретико-методичних і прикладних досліджень логістичної та виробничої інфраструктури та безпеки інфраструктури. Рішення поставлених завдань визначає актуальність дослідження, як у теоретичному, так і практичному плані.

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для аналізу виробничої та логістичної інфраструктури необхідно розкрити понятійний апарат, який конкретизує значенню частину категорії.

Так Р. Іюхімсен під інфраструктурою розуміє «сукупність матеріальних, інституціональних і індивідуальних умов, наявних у розпорядженні господарюючих суб'єктів і дозволяють при доцільному розміщенні ресурсів забезпечити повну інтеграцію і високий рівень господарської діяльності» [1, 2].

І.К. Беляєвський дає таке визначення інфраструктури ринку «сукупність допоміжних підгалузей і способів, які організаційної та матеріально забезпечують основні ринкові процеси».

В.Н. Стаханов визначає інфраструктуру як «комплекс специфічних трудових процесів при виробництві послуг забезпечують обмін діяльністю в суспільному виробництві» [3, с. 6].

В.П. Федько [4, с. 6] під ринковою інфраструктурою розуміє сукупність видів діяльності, що забезпечують ефективне функціонування суб'єктів ринкової економіки та їх взаємозв'язок в реальному ринковому просторі.

У навчально-економічному словнику-довіднику «Ринкова економіка: основні терміни, поняття та визначення» [5, с. 288] термін інфраструктура трактується у такий спосіб: «Інфраструктура – це складові частини загальної будови економічного життя, мають допоміжний характер і забезпечують нормальне життя економічної системи в цілому». Крім того наводяться такі поняття як «інфраструктура виробнича», «інфраструктура ринкова», «інфраструктура соціально-побутова», «інфраструктура фірми», «інфраструктура економіки» тощо.

Соколова О.С. [6] під інфраструктурою розуміє «комплекс галузей господарства, що обслуговують виробництво».

Розбіжність наведених визначень поняття «інфраструктура» очевидна, хоча кожне із них таким або іншим чином вказує на роль та місце інфраструктури в сучасних економічних відносинах, але в той же час свідчить про відсутність єдиного

підходу в розумінні сутності інфраструктури. Таким чином можна стверджувати, що термін «інфраструктура» не має достатньо чіткого та сталого визначення, а багатоплановість терміна зводиться до того, що під інфраструктурою розуміється надання послуг спеціальним виробничо-господарським багатогалузевим комплексом, що забезпечує нормальне функціонування потокових процесів в економіці.

Логістичний підхід на відміну від традиційного дозволяє оптимізувати всі потоки протягом усього логістичного ланцюга шляхом виконання певних логістичних процесів. Природно, реалізація логістичного процесу не можлива без відповідної логістичної інфраструктури, а реалізація виробничого процесу не можлива без відповідної виробничої інфраструктури.

Є.В. Крикавський визначення логістичної інфраструктури наводить у такий спосіб: «Логістична інфраструктура – це система заходів просторово-часового перетворення логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, людських), а також сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження цих потоків шляхом створення потенціалу відповідних логістичних послуг» [7, с. 107].

Тобто логістична інфраструктура є тим механізмом, що забезпечує синтез, з'єднання, поєднання, узагальнення, взаємозв'язок і взаємодію процесів організації логістичних процесів. В цьому напрямку логістичну інфраструктуру слід розглядати як сукупність різних сфер середовища, які повинні організаційно забезпечити хід логістичних процесів.

Американські вчені Д. Бауерсокс і Д. Клосс [8] під логістичної інфраструктурою розуміють «каркас, на якому базується робота логістичної системи». Крім того до числа типових об'єктів логістичної інфраструктури вчені відносять виробничі підприємства, склади, навантажувально-розвантажувальні термінали, магазини роздрібної торгівлі, інфраструктурну мережу, інформаційні та транспортні об'єкти. Тобто окремі функції, що здійснюються в рамках логістичної інфраструктури.

Виходячи з наведених визначень логістичної інфраструктури автори робіт [9, 10, 11] виділяють такі основні складові логістичної інфраструктури як: технологічну та організаційно-економічну.

Технологічна складова логістичної інфраструктури включає в себе систему засобів по перетворенню потоків. Організаційно-економічна складова логістичної інфраструктури реалізується сукупністю підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження матеріальних потоків з метою їх просторово-часової оптимізації.

М.О. Довба [12, с. 6] визначив місце логістичної інфраструктури в системі ринкової інфраструктури серед фінансової, економіко-правової, зовнішньоекономічної, торгівельно-посередницької та інформаційної інфраструктури.

У зарубіжній літературі, логістичну інфраструктуру трактують, як «створені людиною лінійні та точкові об'єкти громадського користування, необхідні для переміщення людей, вантажів, інформації, енергії тощо» [13].

На думку Остапчук Н.Н., логістична інфраструктура являє собою «інфраструктуру до якої відноситься логістична схема, як цілісна господарська система утворення, транспортування, збору, складування, сортування, сертифікації та ідентифікації, реалізації, утилізації та рециклінгу з елементами відповідного обслуговування, а саме інформаційного, маркетингового, транспортного, комерційного тощо» [14].

Тобто за своєю суттю логістична інфраструктура уявляє собою зовнішню та внутрішню середу організації логістичної роботи фірми в інтегрованому комплексі. Виділення логістичної інфраструктури набуває самостійного значення за умови створення логістичної системи.

Для ефективної роботи промислового виробництва та його транзакцій (взаємодії) з усіма суб'єктами ринкової інфраструктури (як внутрішніми, так і зовнішніми) необхідна обґрунтована побудова інтегрованої системи, яка виконувала б функції управління, контролю і регулювання процесами руху матеріальних ресурсів, кадрів, енергоресурсів, інформації та інших потоків [2, с. 42]. Такою системою може бути інтегрована логістизація промислового виробництва, яку можна визначити як управління логістичними процесами перетворення станів елементів виробничої системи.

Інтегрована логістизація промислового виробництва повинна бути основоположною і орієнтована на досягнення підприємством безлічі адаптивних властивостей за допомогою раціонального і комплексного здійснення логістичних функцій і операцій за допомогою форм, методів і механізмів, а також основних об'єктів та сфер застосування.

Раціональна організація і управління промисловим виробництвом передбачає обов'язкове використання основних логістичних принципів: односпрямованості, гнучкості, синхронізації, оптимізації, інтеграції процесів. Логістична організація виробничих процесів передбачає всіляке зменшення неупорядкованості, різноманітності і невизначеності як у просторі, так і у часі.

Розвиток логістичної інфраструктури адекватної рівню ринкових змін має відбуватися на основі визначення передумов та основних принципів реалізації даного процесу. Одним з найважливіших характеристик якості функціонування логістичної системи є безпека.

Використовуючи системний підхід для аналізу логістичної інфраструктури необхідно проаналізувати константність взаємин між логістичною системою і середовищем, а також всередині самої логістичної системи, тобто безпеку логістичної інфраструктури.

У словнику В. Даля під «безпекою» розуміється «наявність схоронності, надійності» [15].

Будь-яка логістична система піддана зовнішнім впливам з боку середовища і внутрішніх змін самої системи (рис. 1). Збереження гомеостазу системи є головною умовою її безпеки, тому що саме безпека визначає існування і життєздатність самої системи.

Стосовно до логістичної інфраструктури категорія «безпека» може мати тривірневий вплив:

1) безпека внутрішнього середовища логістичної системи – характеризує властивість опірності об'єкта по відношенню до дій середовища. Крім того, є характеристикою цілісності логістичної системи і має можливість підтримувати здатність системи зберігати свій нормальне функціонування в умовах зовнішніх і внутрішніх коливань;

2) безпека зовнішнього середовища прямого впливу на логістичну систему – здатність логістичної системи взаємодіяти з сукупністю змінних, що перебувають за межами підприємства (отже, і його логістичної системи) і, по суті, не охоплюються сферою впливу логістичної системи підприємства;

3) безпеку зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну систему – здатність логістичної системи взаємодіяти з середовищем без порушення гомеостазу зовнішнього середовища непрямого впливу.

З метою успішного протистояння логістичної системи зовнішньому середовищу (прямого і непрямого впливу), безпека логістичної системи повинна відповідати складності і стрімкості трансформацій, які відбуваються у зовнішніх середовищах. Тобто внутрішня середа логістичної системи повинна стійко адаптуватися до виявлення нових завдань і проблем, а також вироблення нових рішень і активно маневрувати розподілом ресурсів.

У процесі взаємодії зовнішнього середовища прямого впливу і зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну та виробничу систему вирішується три групи завдань:

1) на рівні внутрішнього середовища логістичної системи – логістичне управління запасами матеріальних ресурсів, проміжного продукту і готової продукції в технологічному процесі виробництва;

2) на рівні зовнішнього середовища прямого впливу на логістичну систему – постачання підприємства матеріальними ресурсами і збут готової продукції, логістичний сервіс, доставка, передпродажне і післяпродажне обслуговування покупців;

3) на рівні зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну систему – ринкова інфраструктура через свої інститути сприяє більш рівномірному розподілу інформації, ефективним прямим і зворотним зв'язкам, знижує рівень транзакційних витрат.

В залежності від фізичної природи діючих факторів, внутрішні транзакції між ланками логістичного ланцюга повинні володіти відповідними властивостями.

Всі різновиди логістичних транзакцій можна звести до двох груп: константні (стійкі) і

неконстантні (нестійкі) транзакції. Під стійкими транзакціями будемо розуміти такі транзакції, за допомогою яких «опорні точки», а отже, і ланки логістичного ланцюга приймають первинне положення після припинення дії факторів. У разі наявності нестійких транзакцій після припинення дії факторів «опорні точки» не повертаються в початкове положення.

Отже, під еквівалентною схемою логістичної системи будемо розуміти сукупність транзакцій в ланках логістичного ланцюга і координатних систем, побудованих на основних елементах логістичної системи, з накладеними на них транзакціями, що деформують логістичні процеси у вигляді «опорних точок», розташованих у відповідності зі схемою базування ланок логістичного ланцюга, і діючих факторів.

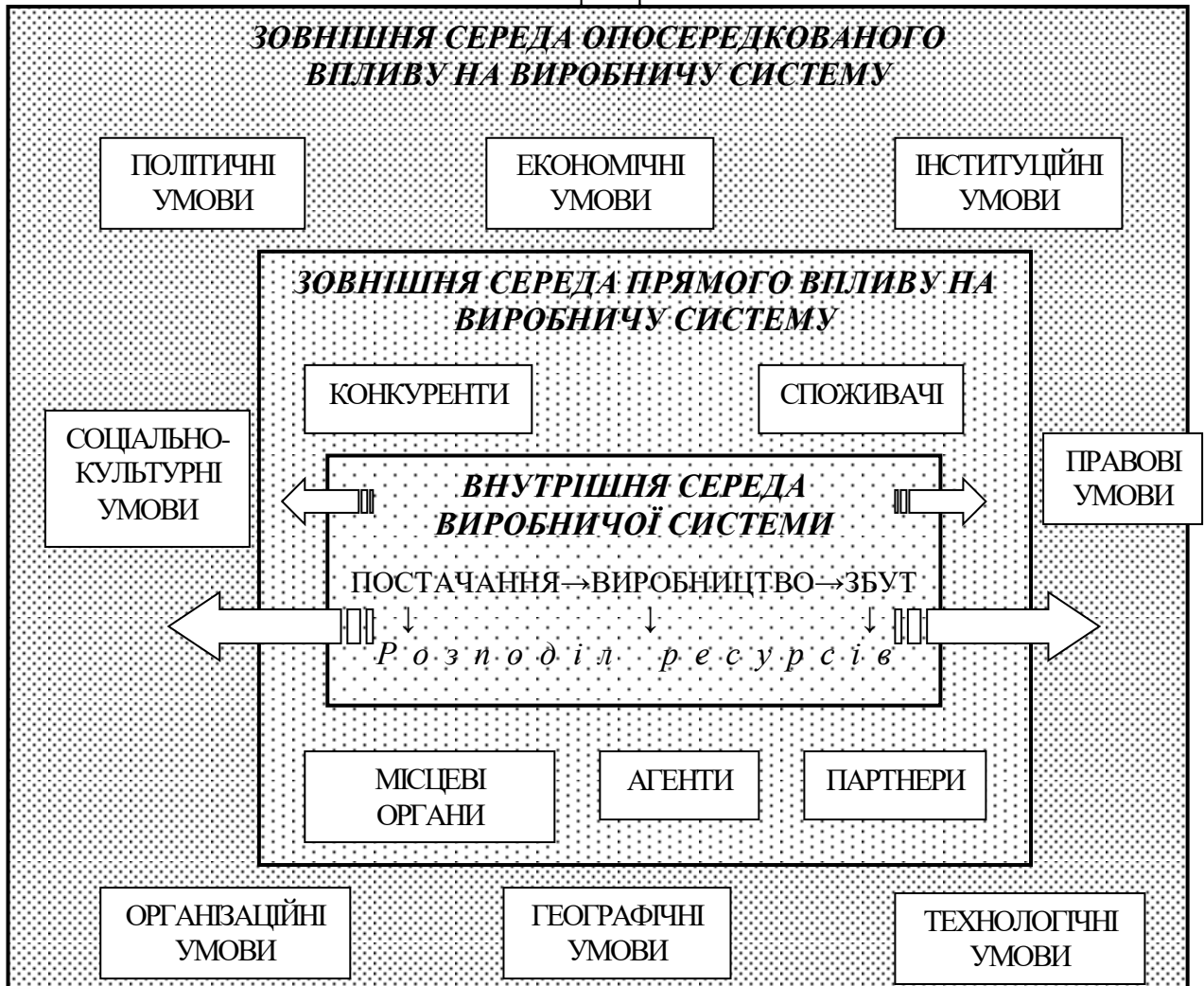


Рис. 1 – Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища логістичної системи

В залежності від того, які сторони логістичні процесу повинні бути описані за допомогою математичної моделі, в еквівалентну схему слід включати відповідні фактори.

Слід зазначити, що в розглянутих випадках безпека логістичної системи буде зумовлюватися різним характером транзакцій в мікро- і макрологістичних системах.

Визначення методології інфраструктурної логістичної безпеки передбачає усвідомлення того факту, що «у бізнес-середовищі логістика являє собою дворівневу ієрархічну систему, яка вміщує в себе макро- та мікрорівні» [16, с. 21]. Макрологістична система є великою логістичною системою управління поточними процесами при участі декількох і більше незалежних суб'єктів

господарювання, необмежених у територіальному розташуванні. Це високоінтегрована інфраструктура економіки [17, с. 36-37]. Мікрологістична система охоплює логістичну діяльність виробництва.

Можна стверджувати, що ефективне функціонування логістичної та виробничої інфраструктури (що включає в собі мікро- та макросистему) безпосередньо залежить від безпеки інституційного середовища, важливою складовою якого є логістична та виробнича інфраструктура.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження концептуальних розробок в області інфраструктурного забезпечення логістичних процесів, дозволяє зробити висновок відносно того, що різноманітня, проблемний характер і неоднозначність підсумкового вектора розвитку

логістичних процесів до мінливих ринкових умов, обумовлюють необхідність активізації наукового пошуку, теоретичного переосмислення і стабілізації перетворень, що відбуваються. Економічні відносини, що формуються в умовах нестійкого зовнішнього середовища, вимагають високоефективних способів і методів управління логістичними процесами. Одним з найбільш прогресивних науково-прикладних напрямів є забезпечення логістичної інфраструктури безпекою. У зв'язку з цим існує нагальна потреба у подальшому теоретичному осмисленні стратегічних аспектів безпеки логістичної інфраструктури на мікро- та макрорівнях економіки.

Список літератури

1. *Theorie der Infrastruktur* / R.Jochimsen. – Tubunden, 1966. – P.99.
2. Jochimsen R. *Theorie der Infrastruktur*. – Jubingen. – 1966. – P. 133-135.
3. Стаханов В.Н. *Економіка інфраструктури общественного производства*: Учебное пособие. Ростов н/Д: РИНХ, 1989. - 118 с.
4. Федько В.П. *Инфраструктура товарного рынка: учеб. для вузов* / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. - 511 с.
5. *Ринкова економіка: основні терміни, поняття і визначення* / Є.Я. Агеев, С.В. Піча. – Т. 1. – Львів: Новий світ-2000, 2011. – 506 с.
6. Соколова О.Є. *Моделивання стратегій розвитку логістичної інфраструктури аеропорту* / О.Є. Соколова // Проблеми системного підходу в економіці: електр. наук. фак. вид. – 2008. Вип. 3. – Режим доступу: / <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/index.html>.
7. Крикавський Є.В. *Логістичні системи*: навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
8. Бауерокс Д.Д. *Логистика: интегрированная цеп поставок* / Д.Д. Бауерокс, Д.Д. Клосс – М.?ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
9. Григорак М.Ю. *Формування системи управління логістичною інфраструктурою аеропорту*: монографія / Григорак М.Ю., Соколова О.Є., Нац. авіац. ун-т. – К.: Зовнішня торгівля, 2010. – 261 с.
10. Маслак В.О. *Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади*: монографія / Маслак В.О., Маслак О.О., Жежуха В.Й. ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів: Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2010. – 202 с.
11. Васильєв О.В. *Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України*: монографія / О.В. Васильєв. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 338 с.
12. Довба М.О. *Теоретико-методичні засади створення і функціонування логістичної інфраструктури* / М.О. Довба, Н.В. Чернописька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2004. – № 499. – С. 40-44.
14. Остапчук Н.Н. *Развитие логистических центров в транспортном пространстве Европейского Союза* / Н.Н. Остапчук – Режим доступа: / <http://www.bali-ostu.ru/arhiv/2007/1/ostapchuk.doc>.
15. Даль В.И. *Толковый словарь живого великорусского языка*: в 4 т. / В.И. Даль. – М.: ТЕРРА, 1995. – Т. 1 - 800 с.
16. Саркисов С.В. *Управление логистикой* / С.В. Саркисов – М.: Дело, 2004. – 368 с.
17. Петрович Й.М. *Економіка підприємства* / Й.М. Петрович – Львів: «Магнолія плюс», Вид-во СПД ФО В.М. Піча, 2006. – 284 с.
18. Волоснікова Н.М. *Формування і розвиток інфраструктурної логістичної безпеки на мікро- та макрорівнях* / Н.М. Волоснікова // Сталій розвиток економіки. – № 7 (17). – Хмельницький. – 2012. – С. 336-340.

References (transliterated)

1. *Theorie der Infrastruktur* / R.Jochimsen. – Tubunden, 1966. – P.99.
2. Jochimsen R. *Theorie der Infrastruktur*. – Jubingen. – 1966. – P. 133-135.
3. Stahanov V.N. *Ekonomika infrastrukturyi obschestvennogo proizvodstva*: Uchebnoe posobie. Rostov n/D: RINH, 1989. - 118 p.
4. Fedko V.P. *Infrastruktura tovarnogo ryinka: ucheb. dlya vuzov* / V.P. Fedko, N.G. Fedko. – Rostov n/D: Feniks, 2000. - 511 p.
5. *Rynkova ekonomika: osnovni termini, poniattia i vyznachennia* / Ye.Ia. Ahieiev, S.V. Picha. – T. 1. – Lviv: Novyi svit-2000, 2011. – 506 p.
6. Sokolova O.Ie. *Modeliuvannia stratehii rozvytku lohystychnoi infrastruktury aeorortu* / O.Ie. Sokolova // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi: elektr. nauk. fakh. vyd. – 2008. Vyp. 3. – Rezhym dostupu: / <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/index.html>.
7. Krykavskiy Ye.V. *Lohystychni systemy: navch. posibnyk* / Ye.V. Krykavskiy, N.V. Chernopyska. – Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2009. – 264 p.
8. Bauyeroks D.D.. *Logistika: integrovannaya tsep postavok* / D.D. Bauyeroks. D.D. Kloss – M.?ZAO «Olimp-Biznes». 2001. – 640 p.
9. Hryhorak M.Iu. *Formuvannia systemy upravlinnia lohystychnoiu infrastrukturoiu aeorortu: monohrafiia* / Hryhorak M.Iu., Sokolova O.Ie., Nats. aviats. un-t. – K.: Zovnishnia torhivlia, 2010. – 261 p.
10. Maslak V.O. *Rynkova infrastruktura ta yii vplyv na ekonomichne zrostanntia vyrobnytstva: teoretychni ta prykladni zasady: monohrafiia* / Maslak V.O., Maslak O.O., Zhezhukha V.I. ; Nats. akad. nauk Ukrainy, In-t rehion. doslidzh. – Lviv: In-t rehion. doslidzh. NAN Ukrainy, 2010. – 202 p.
11. Vasyliiev O.V. *Metodolohiia i praktyka infrastrukturnoho zabezpechennia funktsionuvannia i rozvytku rehioniv Ukrainy: monohrafiia* / O.V. Vasyliiev. – Kharkiv: KhNAMH, 2007. – 338 p.
12. Dovba M.O. *Teoretyko-metodychni zasady stvorennia i funktsionuvannia lohystychnoi infrastruktury* / M.O. Dovba, N.V. Chernopyska // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – Lviv, 2004. – no 499. – P. 40-44.
13. Cieselski M. *Logistika w strategiach firm* / M. Cieselski – Warszawa: Poznan PWN, 1999. – P. 142.
14. Ostapchuk N.N. *Razvitiye logisticheskikh tse ntrov v transportnom prostranstve Evropeyskogo Soyuza* / N.N. Ostapchuk – Rezhim dostupa: <http://www.bali-ostu.ru/arhiv/2007/1/ostapchuk.doc>.
15. Dal V.I. *Tolkovyy slovar zhivogo velikorusskogo yazyka*: v 4 t. / V.I. Dal. – Moscow: TERRA. 1995. – T. 1 - 800 p.
16. Sarkisov S.V. *Upravleniye logistikoy* / S.V. Sarkisov – Moscow: Delo. 2004. – 368 p.
17. Petrovych Y.M. *Ekonomika pidpriemstva* / Y.M. Petrovych – Lviv: «Mahnoliia plus», Vyd-vo SPD FO V.M. Picha, 2006. – 284 p.
18. Volosnikova N.M. *Formuvannia i rozvytok infrastrukturnoi lohystychnoi bezpeky na mikro- ta makrorivniakh* / N.M. Volosnikova // Stalyi rozvytok ekonomiky. – no 7 (17). – Khmelnytskyi. – 2012. – P. 336-340.

Надійшло (received) 18.05.2018

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Волоснікова Наталія Миколаївна (Волосникова Наталия Николаевна, Volosnikova Nataliia Mykolayivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9076-5231>; e-mail: volosnikova@ukr.net

УДК 330.47

Д. Ю. КРАМСЬКОЇ, П. В. НОТОВСЬКИЙ**ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЗАВДЯКИ ВВЕДЕННЮ ДОДАТКОВИХ ЕЛЕМЕНТІВ ІНФОРМАЦІЙНОГО МАСИВУ**

Узагальнено теоретичні положення та практичний досвід питань, щодо підвищення якості інвестиційних проектів, за рахунок введення необхідних нововведень, а саме додаткових елементів інформаційного масиву. Практичне значення дослідження полягає в можливості значного підвищення якості інвестиційних досліджень з одночасною мінімізацією витрат на передінвестиційну експертизу та ризику інвестицій в розробку неперспективних проектів.

Дослідження має прикладний характер й призначене для практичної розробки інвестиційних проектів. Запропоновані прийоми рекомендовані для застосування при розробці інвестиційних проектів підприємцями, експертами, консультантами, також для аналізу й оцінки розроблених проектів приватними інвесторами та банківськими службовцями.

Проекти, розроблені у відповідності до пропозицій, викладених в дослідженні, розраховані на таких користувачів, як внутрішній або іноземний інвестор, кредитний відділ вітчизняного або закордонного банку. Також результати дослідження можуть застосовуватись для складання бізнес-планів для внутрішнього користування на підприємстві.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, ефективність, програмний продукт, методика, інформаційний масив.

Д. Ю. КРАМСКОЙ, П. В. НОТОВСКИЙ**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ БЛАГОДАРЯ ВВЕДЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО МАССИВА**

Обобщены теоретические положения и практический опыт вопросов, по повышению качества инвестиционных проектов, за счет введения необходимых нововведений, а именно дополнительных элементов информационного массива. Практическое значение исследования заключается в возможности повышения качества инвестиционных исследований с одновременной минимизацией затрат на прединвестиционную экспертизу и риска инвестиций в разработку неперспективных проектов.

Исследование имеет прикладной характер и предназначено для практической разработки инвестиционных проектов. Предложенные приемы рекомендованы для применения при разработке инвестиционных проектов предпринимателями, экспертами, консультантами, а также для анализа и оценки разработанных проектов частными инвесторами и банковскими служащими.

Проекты, разработанные в соответствии с предложениями, изложенными в исследовании, рассчитанные на таких пользователей, как внутренний или иностранный инвестор, кредитный отдел отечественного или зарубежного банка. Также результаты исследования могут применяться для составления бизнес-планов для внутреннего пользования на предприятии.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, эффективность, программный продукт, методика, информационный массив.

D. Y. KRAMSKOI, P. V. NOTOVSKYI**IMPROVING THE QUALITY OF INVESTMENT PROJECTS DUE TO THE INTRODUCTION OF ADDITIONAL ELEMENTS OF THE INFORMATION ARRAY**

The theoretical positions and practical experience of questions concerning the improvement of quality of investment projects are summarized, due to the introduction of necessary innovations, namely additional elements of the information array. The practical value of the study is the ability to significantly improve the quality of investment research while minimizing the cost of pre-investment expertise and the risk of investment in the development of non-promising projects.

The research is applied and intended for the practical development of investment projects. The suggested methods are recommended for use in the development of investment projects by entrepreneurs, experts, consultants, as well as for the analysis and evaluation of the projects developed by private investors and bank employees.

Projects developed in accordance with the proposals set out in the study are designed for such users as an internal or foreign investor, a credit department of a domestic or foreign bank. Also, the results of the study can be used to compile business plans for internal use at the enterprise.

Key words: investment activity, investment project, efficiency, software product, methodology, information array.

Постановка проблеми. Економічне зростання будь-якої країни значною мірою забезпечується використанням інвестиційних ресурсів. На сучасному етапі розвитку української економіки практично відсутні ефективні ринкові механізми формування власного інвестиційного потенціалу. Тому стабілізація й зростання економіки можливе лише за умови залучення усіх джерел формування інвестиційного потенціалу, включаючи іноземний капітал, який має відігравати роль імпульсу економічного зростання.

Проведене дослідження пропонує вирішення проблеми підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву, ефективності процесу розробки інвестиційних проектів шляхом мінімізації

ризиків інвестицій у розробку неперспективних проектів, зниження витрат на передпроектній стадії та підвищення якості інвестиційних пропозицій українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки, розробки й аналізу інвестиційних проектів завжди знаходилися в центрі уваги таких науковців, як У. Шарп, Г. Бірман, С. Шмідт, М. Бромвич, Р. Брейлі, С. Майерс, Л. Гітман, М. Джонк, С. Росс, Л. Беренс, М. Поукока та ін. [1-12]

Практичний аналіз ефективності інвестиційних проектів докладно представлений у роботах І. Бланка, В. Величка, В. Воропаєва, К. Воронова, П. Віленського, В. Глазунова, І. Журавльова, Л. Кудіна, П. Ковалишена, В. Коссова, В. Лівшиця, І. Ліпсиця,

Л. Лисяка, Д. Львова, О. Малишева, В. Москвіна, А. Пересади, О. Плотнікова, О. Пономаренка, С. Прилипки, І. Мазур, П. Савчука, О. Степанова, О. Шкіля, В. Шапіро, С. Шуміліна, В. Чиркова, М. Чумаченка та ін.

Дослідження цих авторів дійсно спрямовані на створення системи розробки та оцінки інвестиційних проектів в умовах економіки перехідного періоду. Але тільки деякі з цих робіт враховані при розробці офіційних методик, решта ж знайшли відтворення лише в наукових публікаціях авторів. [1-12]

Мета дослідження. Метою дослідження є підвищення якості інвестиційних проектів, що розробляються в Україні, за рахунок введення необхідних нововведень, а саме додаткових елементів інформаційного масиву.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення якості та конкурентоспроможності інвестиційних пропозицій українських підприємств можливе при введенні додаткових елементів інформаційного масиву, а саме:

1. Інформація щодо якостей менеджменту.

Як свідчить досвід розробки проектів в умовах перехідної економіки, багато інвестиційних проектів не мають успішного завершення через неспроможність менеджерів втілити положення бізнес-плану в життя. Далеко не всі керівники проектів добре знайомі з ринком продукції, яку вони планують виробляти. Дуже часто менеджери проекту не мають економічної освіти, навичок фінансового аналізу тощо. Особливо поширеною ця ситуація є у малому та середньому бізнесі, який має відіграти вирішальну роль у формуванні ринкової економіки України.

Оскільки сторонній інвестор первинну інформацію одержує від майбутнього керівника проекту, найбільш серйозний ризик, з яким стикається потенційний інвестор – це свідоме або несвідоме перебільшення можливостей проекту його менеджерами. До цього відноситься переоцінка попиту на продукцію, необґрунтовані прогнози щодо динаміки виробництва й попиту, заниження або неповне урахування виробничих витрат. Тому вважаємо за необхідне на ранніх циклах експертизи проекту дослідити такі аспекти, пов'язані з менеджментом: біографія керівників проекту (освіта, досвід роботи в галузі проекту); попередні інвестиційні проекти (реалізовані, не реалізовані, прибуткові, збиткові тощо); користування кредитами (факт повернення суми кредиту та своєчасність виплати відсотків); ділова репутація керівників проекту; організаційна структура керівництва проектом, яка ілюструє зони відповідальності головних менеджерів; недоліки, слабкі місця структури керівництва та заходи, які планується вжити для її поліпшення (у деяких випадках стратегічний інвестор може надати допомогу у підвищенні ефективності керівництва).

Для отримання повної достовірної інформації інвестору необхідно використовувати як формальні (офіційні) джерела інформації, так і неформальні.

2. Дослідження проблеми якості продукції

В Україні, як і в усьому пострадянському просторі, розуміння проблеми якості відрізняється від західного, тому важливим для майбутнього інвестора є введення в інвестиційний проект інформації стосовно якості продукції на всіх стадіях виробництва - від вибору постачальника сировини до забезпечення якісного сервісу після продажу продукції. Зараз в Україні можна спостерігати спроби створення масштабних проектів для західного інвестора, і дуже часто у інвестора та реципієнта виникають непорозуміння з питань якості. В більшості випадків в Україні звикли якість продукції як повну сукупність усіх споживчих властивостей замінити показниками технічного рівня, що відбивають тільки декілька параметрів. З цієї причини багатьом товарам, виробленим в Радянському Союзі, присвоювали "Знак якості", в той час як вони не відповідали світовим стандартам. Головна мета даного циклу експертизи проекту - усвідомити, чи в змозі ініціатор проекту в рамках виробничого бюджету забезпечити якість продукції на рівні, не нижчому, ніж рівень якості продукції конкурентів. Тому при створенні інформаційного масиву експертам необхідно зібрати відомості про технічні та споживчі характеристики продукції конкурентів (якість сировини, рівень виконання, відповідність технічним умовам, дизайн, економічність, тривалість строку експлуатації, екологічність продукції, тощо). Рівень якості продукції залежатиме від якості сировини, сучасності обладнання, кваліфікації задіяних у виробничому процесі кадрів, в решті-решт, обмеженістю виробничого бюджету.

Аналізуючи зібрану інформацію, необхідно дослідити планову якість власної продукції порівняно із якістю продукції конкурентів. [1-5]

3. Врахування підприємницьких ризиків

Інвестиційний проект розробляється на основі певної інформації щодо капітальних та поточних витрат, виручки від реалізації, попиту, цін на товари. Але майбутній розвиток подій завжди є неоднозначним. Тому обов'язковим циклом експертизи є аналіз підприємницьких ризиків - можливостей виникнення будь-яких небажаних подій (втрата ресурсів, зниження доходів, збільшення витрат тощо).

Метою даного циклу експертизи є: визначити можливі ризики; виміряти їх кількісно; використати критерій рівня ризику при виборі одного з альтернативних проектів; передбачити заходи страхування або мінімізації проектних ризиків

Методологічною основою аналізу ризиків інвестиційного проекту є прийняття вихідних даних як очікуваних значень деяких випадкових величин, закони імовірнісного розподілення яких відомі й характеризуються показником математичного очікування $M(x)$.

Математичним виразом ризику є відхилення випадкової величини X від середнього очікуваного значення $M(x)$. Відхилення (а значить, і ризик) вимірюється дисперсією, середньоквадратичним відхиленням та коефіцієнтом варіації. Найбільш

популярним є застосування критерію середньоквадратичного відхилення. Чим більшим є його значення, тим більшим вважається ризик проекту.

Але кількісне вимірювання ризику має певні проблемні моменти:

1. Показник математичного очікування розраховується на основі ймовірностей виникнення тієї чи іншої події. Проблема полягає в можливості об'єктивного визначення ймовірностей. Ймовірність настання кожної з подій визначається на основі минулого досвіду або методом експертних оцінок, що є досить суб'єктивним і не може гарантувати вірності розрахунків.

2. Кількісне вимірювання ризиків має сенс лише при порівнянні декількох проектів за показником ризику. Абсолютне значення показників середньоквадратичного відхилення, дисперсії або коефіцієнту варіації не є інформативним, оскільки не існує діапазону прийнятних значень цих показників.

3. Порівнювати проекти за показником рівня ризику коректно лише в тому випадку, коли проекти є абсолютно ідентичними, а цього на практиці не трапляється.

Виходячи з практики розробки проектів в Україні, кількісне вимірювання проектних ризиків не є актуальним моментом. Значно більшу цікавість у інвестора викликає виявлення якомога більшої кількості факторів ризику та пропозиції щодо їхньої мінімізації. Якщо ж кількісне вимірювання ризику є вимогою з боку інвестора, для спрощення цього завдання ми пропонуємо наступне:

- для визначення ймовірностей виникнення тієї чи іншої події (за відсутністю експертів) для «нормального» сценарію прийняти ймовірність = 0,5 ; для оптимістичного та песимістичного - по 0,25;

- якщо проекти, що порівнюються, мають однакову чисту поточну вартість (NPV), в якості показника ризику можна застосувати середньоквадратичне відхилення; якщо порівнюються проекти з різними очікуваними значеннями NPV, необхідно застосувати коефіцієнт варіації NPV, який характеризує долю ризику на одиницю очікуваного значення NPV.

Для зручності при виявленні факторів ризику проекту, ми пропонуємо аналізувати їх за наступними категоріями:

А. Зовнішні непередбачувані ризики:

1. Несподівані державні заходи регулювання в сферах: матеріально-технічного постачання, проектних нормативів, виробничих нормативів, землекористування, охорони навколишнього середовища, експорту-імпорту, ціноутворення, податкового законодавства.

2. Природні катастрофи.

3. Злочини.

4. Банкрутство підрядників.

Б. Зовнішні передбачувані, але не визначені ризики:

1. Ринковий ризик у зв'язку з: погіршенням умов отримання сировини, підвищенням вартості сировини, зміною вимог споживачів, посиленням

конкуренції, втратою позицій на ринку.

2. Операційні ризики: порушення безпеки, неможливість підтримання робочого стану елементів проекту.

3. Неприпустимий екологічний вплив.

4. Негативні соціальні наслідки.

5. Зміна валютних курсів.

6. Інфляція.

7. Податковий тиск.

В. Внутрішні нетехнічні ризики:

1. Нестача робочої сили, нестача матеріалів, затримання постачання матеріалів, поганих погодних умов на будмайданчику, зміна керівництва.

2. Перевищення бюджету з причини: некоректної стратегії постачання, некваліфікованого персоналу, переплати за сировину та матеріали, некоординованості частин проекту; помилок у кошторисі.

Г. Технічні ризики:

1. Зміна технології.

2. Погіршення якості та продуктивності.

3. Помилки в проектній та технічній документації.

Д. Правові ризики

1. Ліцензії, патенти.

2. Невиконання контрактів.

3. Судові процеси з партнерами.

4. Внутрішні судові процеси.

Є. Ризики, які страхуються

1. Прямі збитки майну.

2. Непрямі збитки: демонтаж та зміна дислокації, перевстановлення, неотримання орендної платні.

3. Ризики, пов'язані із співробітниками: тілесні ушкодження, витрати на заміну співробітників.

Розповсюдженими інструментами вимірювання ризику є також сценарний аналіз та імітаційне моделювання за методом Монте-Карло.

Метод сценарного аналізу дозволяє врахувати чутливість NPV (або інших фінансових показників) до зміни вхідних параметрів й інтервал, в якому знаходяться ймовірні значення вхідних параметрів. В процесі сценарного аналізу аналітик збирає інформацію про фінансові показники, які відповідають песимістичному (низький рівень продажу, висока собівартість тощо) та оптимістичному сценаріям. Виконується розрахунок NPV для кожного з сценаріїв, після чого результати порівнюються з NPV за «нормальним» сценарієм (очікувана NPV). Результати сценарного аналізу використовуються для розрахунку математичного очікування, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнту варіації для NPV, для чого необхідна експертна оцінка ймовірності реалізації кожного із сценаріїв. Для того, щоб одержати інформацію щодо ризикованості проекту, необхідно порівняти коефіцієнт варіації NPV даного проекту з коефіцієнтом варіації «середнього» проекту фірми. На наш погляд, цей метод також є досить умовним, оскільки незрозуміло, який проект можна вважати «середнім», або з чим порівнювати коефіцієнт варіації NPV фірми, яка лише розпочала свою діяльність.

Експерти пропонують застосовувати імітаційне

моделювання за методом Монте-Карло при наявності комп'ютерної програми «Risk Master», розробленій у Гарвардському університеті. Метод імітаційного моделювання Монте-Карло створює додаткову можливість оцінки ризику за рахунок створення випадкових сценаріїв. Результат аналізу ризиків виражається не єдиним значенням NPV, а у вигляді ймовірного розподілення всіх можливих значень цього показника. Метод імітаційного моделювання Монте-Карло являє собою процедуру, за допомогою якої математична модель визначення NPV піддається ряду імітаційних прогонів на комп'ютері. Першим кроком є встановлення закону ймовірного розподілення випадкових величин вхідних змінних, від яких залежить значення NPV. Наступний крок - у відповідності до встановленого закону розподілення, за допомогою датчика випадкових чисел, відбувається вибір значень вхідних змінних величин. Третій крок - для випадкових величин, що були обрані, розраховуються значення показників, які щільно з ними пов'язані, наприклад, податки. Далі значення цих змінних використовуються для розрахунку NPV, IRR та інших показників (четвертий крок). Третій та четвертий етапи імітаційного моделювання (для різних значень вхідних змінних) виконуються багато разів (наприклад, 500 або 1000). Таким чином, на базі великої кількості результатів імітаційних експериментів складається закон ймовірного розподілення NPV, IRR та інших

характеристик, які цікавлять аналітика.

Наведені методи оцінки ризиків з використанням імовірнісних понять та статистичного аналізу відповідають вимогам міжнародних стандартів, але є досить складними й проблемними у використанні. Тому у деяких випадках можна обмежитися більш наочним та простим методом оцінки ризику - методом аналізу чутливості.

Аналіз чутливості полягає у порівнянні впливу різних факторів інвестиційного проекту на ключовий показник ефективності проекту, наприклад NPV. Таким чином, аналіз чутливості ілюструє, як зміниться значення NPV проекту за умови зміни однієї з вхідних змінних величин, якщо інші умови є сталими.

Для аналізу чутливості необхідно: Визначити ключові змінні величини, які мають вплив на значення NPV; Встановити аналітичну залежність між NPV та ключовими змінними; Розрахувати «базову ситуацію» - значення очікуваного NPV для очікуваних значень ключових змінних; Змінити одну з вхідних змінних величин на X % (всі інші параметри лишаються незмінними); Розрахувати нове значення NPV та його зміну у відсотках; Проаналізувати чутливість NPV до ключових параметрів проекту.

Результати аналізу для кожного з параметрів ми пропонуємо викладати в таблиці 1:

Таблиця 1 - Аналіз чутливості NPV до зміни вартості сировини

Зміна параметру (%)	-20%	-10%	Базова ситуація	+10%	+20%
Вартість сировини (паперу) для виготовлення 1 номеру, грн.	2400	2700	3000	3300	3600
Значення NPV, грн.	35453	24365	13277	2189	-8899
Зміна NPV (%)	+167,03	+83,51	0	-83,51	-167,03

Проект з більш чутливою NPV вважається більш ризикованим. Але, на наш погляд, аналіз чутливості є більш ефективним інструментом не для порівняння рівня ризику двох проектів, а для виявлення параметрів проекту, які найбільш впливають на фінансовий результат, й негативна зміна яких несе в собі найбільшу небезпеку для реалізації проекту.

Мабуть, ключовим блоком аналізу ризиків є передбачені заходи щодо мінімізації або страхування ризиків проекту. Серед універсальних заходів мінімізації ризиків можна зазначити наступні: система розподілення негативних фінансових наслідків ризику серед учасників; створення відповідних резервних фондів; зовнішнє страхування найбільш суттєвих ризиків; передбачені можливі форми виходу з проекту на будь-якій стадії його реалізації; наявність альтернативних постачальників базових ресурсів проекту; наявність постачальників ресурсів, які є акціонерами проекту, що гарантує сталість цін на ресурси. [1-13]

4. Врахування нерівномірної інфляції

Основний вплив на показники комерційної ефективності інвестиційного проекту мають наступні фактори: нерівномірність інфляції по видах витрат; перевищення рівня інфляції над зростанням курсу

іноземної валюти.

Крім того, навіть рівномірна інфляція впливає на показники інвестиційного проекту за рахунок: зміни впливу запасів та заборгованостей (збільшення запасів матеріалів та кредиторської заборгованості стає більш вигідним, запасів готової продукції та дебіторської заборгованості - менш вигідним); завищення податків за рахунок відставання амортизаційних відрахувань від тих, які відповідали б цінам на основні фонди в період інфляції; зміни фактичних умов надання займів та кредитів.

Таким чином, інфляція впливає на показники проекту не тільки в грошовому, але й у натуральному виразі (змінюється запланована величина запасів, заборгованості, залучених коштів і т.д.). Тому перехід до твердої валюти або навіть до натуральних показників не скасовує необхідності обліку інфляції. Крім розрахунку у базисних цінах, необхідно виконувати розрахунки в прогнозних та розрахункових цінах.

Базисні ціни - ціни, що склалися у народному господарстві на певний момент часу. Базисна ціна на будь-яку продукцію чи ресурси вважається незмінною протягом розрахункового періоду. Базисні ціни застосовуються на стадії досліджень

інвестиційних можливостей.

Розрахунки економічної ефективності у прогнозних та розрахункових цінах виконуються на стадії техніко-економічного обґрунтування.

В прогнозних цінах виконуються розрахунки потоків витрат та результатів.

В розрахункових цінах виконується розрахунок інтегральних показників (NPV, IRR, PI). Це необхідно для забезпечення порівнянності результатів, одержаних при різних рівнях інфляції. Розрахункові ціни - це ціни, які «очищені» від загальної інфляції. Розрахункові ціни можна одержати шляхом введення дефлюючого коефіцієнту, який відповідає індексу загальної інфляції. В якості дефлюючого коефіцієнту можна використовувати середньозважене значення індексів змін цін на види продукції за проектом та види ресурсів, що споживаються проектом. Вага цих величин у загальному індексі визначається відповідно до натуральних одиниць або базисних цін.

При розрахунку інтегральних показників значення аргументів (результатів, витрат, капітальних вкладень) слід брати в розрахункових цінах. [1-12]

5. Врахування екологічних та соціальних наслідків проекту

Екологічний аналіз займає особливе місце в інвестиційному проектуванні. Це обумовлено тим, що відношення між людською діяльністю та навколишнім середовищем вивчені недостатньо і не завжди підлягають аналізу з позицій вигід та витрат.

Згідно Закону України «Про екологічну експертизу», а також загальноприйнятими стандартами інвестиційного проектування, екологічний аналіз є обов'язковою частиною будь-якого інвестиційного проекту.

Дослідження Світового банку показали, що витрати на превентивні екологічні заходи по інвестиційних проектах складають не більше ніж 3% від вартості проекту, в той час як проекти, які не передбачають превентивних заходів, в подальшому потребують спрямування до 10% витрат від вартості проекту на ліквідацію негативного екологічного впливу.

Метою екологічного аналізу в інвестиційному проекті є: встановлення потенційної шкоди для навколишнього середовища під час підготовки та експлуатації проекту; визначення заходів, необхідних для попередження або пом'якшення шкідливого впливу.

Для вимірювання екологічного ризику застосовуються наступні загальноприйняті методики:

З використанням ринкової ціни на товари та послуги, що безпосередньо зачіпаються: Метод зміни продуктивності; Метод втрати доходу; Метод альтернативної вартості.

З використанням величини безпосередніх витрат:

Метод аналізу ефективності витрат. Для використання цього методу зміни продуктивності необхідно ідентифікувати вплив проекту на продуктивність, як в рамках проекту, так і поза проектом. Наслідки в рамках проекту зазвичай є

бажаними результатами проекту й включаються в загальний аналіз, а наслідки поза проектом не повинні ігноруватися. Ці необхідно відслідковувати та вимірювати з позицій «з проектом» та «без проекту» для того, щоб охарактеризувати зміни у зв'язку з проектом порівняно з існуючим положенням. Після ідентифікації можливого впливу проекту на продуктивність необхідно зробити прогноз відносно часового графіку зміни продуктивності, а також відносно цін на продукцію, рівень продуктивності якої змінюється в результаті проекту.

Згідно методу втрати доходу продуктивність людей використовується як міра екологічних наслідків шляхом дослідження втрати їхніх доходів, медичних витрат внаслідок екологічної шкоди, одержання вигід в результаті попередження негативних екологічних наслідків. Цю методику називають ще методикою «людського капіталу» або не одержаного заробітку».

На нашу думку, складність цієї методики полягає в тому, що вона пов'язана з етичною проблемою оцінки людського життя, оскільки важко дати грошову оцінку життя людини.

Метод альтернативної вартості базується на тому, що альтернативну вартість неринкового ресурсу, або такого, що не має ринкової ціни, можна оцінити як не отриманий дохід від інших видів використання. Фактично, цей метод вимірює дохід, від якого необхідно відмовитися задля збереження того чи іншого ресурсу. Цей метод надає інформацію про «витрати на збереження» (скільки ініціатори проекту будуть змушені заплатити, обрав більш дорогий, але більш екологічний проект). Цей метод є дуже корисним для оцінки унікальних природних ресурсів, вигоди від яких буває важко визначити або виразити у грошовій формі, і надає важливу інформацію відповідальним особам та громадськості.

Першим етапом екологічної експертизи за методом аналізу ефективності витрат є формулювання мети. Коли завдання або вимога сформульовані, аналіз ефективності витрат виконується шляхом дослідження різних шляхів вирішення проблеми. Суть полягає у визначенні найдешевшого варіанту, який задовольняє сформульовані вимоги.

Метод аналізу превентивних витрат. Метод аналізу превентивних (профілактичних) витрат також досліджує безпосередні витрати, пов'язані з певними діями, й визначає, чи виправдовують очікувані вигоди відповідні витрати.

Теоретично, витрати на зниження наслідків обґрунтовані, якщо:

$$N > NN + E \quad (1)$$

де N - вихідний рівень очікуваного збитку;

NN - знижений рівень очікуваного збитку;

E - витрати на зниження збитку.

Здійснення витрат на зниження збитку є ефективним, доки виконується рівняння:

$$(N - NN) = E \quad (2)$$

Реалізація будь-якого інвестиційного проекту передбачає, що проект відповідає соціальним нормам,

стандартам та умовам дотримання прав людини (створення нормальних умов праці та відпочинку, забезпечення продуктами харчування, житлом та об'єктами соціальної інфраструктури). Як соціальні наслідки реалізації проекту можна розглядати наступні результати: зміна кількості робочих місць в регіоні; покращення житлових умов та культурно-побутових умов; зміна умов праці робітників; зміна структури виробничого персоналу; зміна надійності постачання в регіон окремих видів товарів; зміна рівня здоров'я населення; економія вільного часу населення.

Вплив проекту на умови праці оцінюється за окремими санітарно-гігієнічними та психофізіологічними елементами умов праці. Для оцінки задоволення робітників умовами праці можна використовувати метод соціологічних опитувань. Якщо реалізація проекту призводить до зміни умов праці на сторонніх підприємствах, вплив цих змін треба враховувати у складі непрямого фінансового ефекту.

Зміна структури виробничого персоналу визначається по регіонах - учасниках проекту. Для цього використовують показники зміни кількості зайнятих важкою фізичною працею, у шкідливих виробництвах, на роботах, які потребують вищої чи середньої спеціальної освіти, а також зміни чисельності робітників, що потребують навчання чи перенавчання.

Вартісна оцінка підвищення (позитивний ефект) або зниження (негативний ефект) надійності постачання певних товарів до регіонів виконується з використанням діючих в регіоні цін на відповідні товари.

Соціальний результат у вигляді зміни рівня захворювань працюючих вимірюється вартісними змінами продукції народного господарства, змінами сум виплат з фонду соціального страхування та змінами витрат у сфері охорони здоров'я. Також використовується показник рівня смертності населення в регіоні здійснення проекту, але вартісну оцінку цінності людського життя дати неможливо. Особливо актуальною є оцінка зміни рівня захворювань та смертності для проектів, спрямованих на покращення умов дорожнього руху, підвищення безпеки транспортних засобів, зниження аварійності виробництва тощо.

Економія вільного часу робітників визначається для проектів, які передбачають: підвищення надійності енергопостачання населених пунктів; випуск товарів народного постачання, які скорочують витрати праці в домашньому господарстві; виробництво нових видів та марок транспортних засобів; будівництво нових автомобільних шляхів та залізниць; зміна транспортних схем постачання певних видів продукції, транспортних схем перевезення робітників до місця роботи; удосконалення розміщення торгівельної мережі; поліпшення торгівельного обслуговування покупців; розвиток телефонного зв'язку, електронної пошти та інших видів зв'язку; поліпшення інформаційного обслуговування громадян.

Для вартісної оцінки економії вільного часу робітників рекомендують використовувати норматив оцінки 1 людино-години економії у розмірі 50% середньої заробітної плати за годину по контингенту працездатного населення, якого торкається проект. У вартісній оцінці соціальних результатів враховується тільки їхня самостійна значущість. Витрати, необхідні для досягнення соціальних результатів, або обумовлені соціальними наслідками проекту (наприклад, зміна соціальних виплат внаслідок тимчасової непрацездатності або безробіття), враховуються в розрахунках ефективності в загальному порядку.

Слід зазначити, що напрямок екологічного аналізу на сучасному етапі розвитку інвестиційного проектування в Україні є одним з найменш розвинутих. В період інтенсивних економічних перетворень першочерговим завданням більшості проектів є комерційна ефективність, проте екологічним та соціальним наслідкам приділяється мінімум уваги. Винятком є проекти, в яких задіяні підприємства державної форми власності - тут можна спостерігати протилежне розподілення пріоритетів. Ми вважаємо екологічну експертизу важливою та невід'ємною частиною інвестиційного проекту в умовах розвинутого ринку. Тому проведення якісної екологічної експертизи проектів українських підприємств сприятиме наближенню умов реалізації інвестиційних проектів в Україні до умов розвинутої економічної системи.

Висновки. Таким чином практичне значення дослідження полягає в можливості значного підвищення якості інвестиційних досліджень з одночасною мінімізацією витрат на передінвестиційну експертизу та ризику інвестицій в розробку неперспективних проектів.

Дослідження має прикладний характер й призначене для практичної розробки інвестиційних проектів. Запропоновані прийоми рекомендовані для застосування при розробці інвестиційних проектів підприємцями, експертами, консультантами, також для аналізу й оцінки розроблених проектів приватними інвесторами та банківськими службовцями.

Проекти, розроблені у відповідності до пропозицій, викладених в дослідженні, розраховані на таких користувачів, як внутрішній або іноземний інвестор, кредитний відділ вітчизняного або закордонного банку. Також результати дослідження можуть застосовуватись для складання бізнес-планів для внутрішнього користування на підприємстві.

Вирішення проблеми підвищення ефективності процесу розробки інвестиційних проектів сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності інвестиційних проектів українських підприємств та активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Список літератури.

1. Крамської Д.Ю. *Оцінка пріоритетності інноваційних проектів на підприємстві* / Д.Ю. Крамської, П.В. Нотовський, О.Л. Дягілева // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 119-123.

2. Крамської Д.Ю. *Аналіз інструментарію дослідження інноваційного розвитку підприємства* / Д.Ю. Крамської, О.І. Колотюк // Бізнес Інформ. - 2013. - № 5. - С. 253-258
3. Нотовський П.В. *Методичний підхід до визначення горизонту безпеки інвестицій підприємств в умовах динамічних змін інвестиційного простору* / П.В. Нотовський, Д.Ю. Крамської, Т.П. Локтіонова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 144-147.
4. Крамської Д.Ю. *Обґрунтування методів оцінки розвитку виробництва і ефективності інвестицій* / Д.Ю. Крамської // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С. 50-57.
5. Нотовський П.В. *Формування стратегій управління ризиками інвестицій підприємств передачі та розподілу електричної енергії* / В.А. Садовський, П.В. Нотовський // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 25. – С. 73-79.
6. Крамської Д.Ю. *Розробка методики оцінки інвестиційного проекту на основі балансу інтересів його учасників* / Д.Ю. Крамської // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 47 (1219). – С. 30-35
7. Нотовський П.В. *Оцінка ефективності інвестиційних проектів за методикою покровокого відбору* / П.В. Нотовський // Вісник Дніпропетровського національного університету. Економіка : проблеми теорії та практика. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2008. – № 245(IV). – С. 1055–1063.
8. Нотовський П.В. *Механізм стратегічного управління ризиками інвестиційної діяльності підприємств енергетичної галузі* / П.В. Нотовський // Вісник Дніпропетровського національного університету. Економіка : проблеми теорії та практика. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2009. – № 251(II). – С. 306–314.
9. Нотовський П.В. *Інструменти в методології оцінки інвестиційних ризиків* / П.В. Нотовський // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ "Економічні науки". – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2009. – № II(34). – С. 300–310.
10. Крамської Д.Ю. *Сучасні методики інвестиційного проектування та застосування програмних продуктів з позиції методики фінансово-економічної оцінки проекту* / Д.Ю. Крамської // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С. 112-117.
11. Крамської Д. Ю. *Методи і форми державного регулювання інноваційних процесів* / Д.Ю. Крамської // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 46 (1267). – С. 150-157
12. Крамської Д. Ю. *Розробка методики оцінки інвестиційного проекту на основі балансу інтересів його учасників* / Д.Ю. Крамської // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 47 (1219). – С. 30-35.

References (transliterated)

1. Kramskoi D.Y. *Otsinka priorytetnosti innovatsiynykh proektiv na pidpriemstvi* / D.Y. Kramskoi, P.V. Notovskiy, O.L. Diahilieva // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2015. – No 60 (1169). – P. 119-123.
2. Kramskoi D.Y. *Analiz instrumentariiu doslidzhennia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva* / D.Y. Kramskoi, O.I. Kolotiyuk // Biznes Inform. - 2013. - No 5. - P. 253-258
3. Notovskiy P.V. *Metodychny pidkhid do vyznachennia horizontu bezpeky investysii pidpriemstv v umovakh dynamichnykh zmin investysiiinoho prostoru* / P.V. Notovskiy, D.Y. Kramskoi, T.P. Loktionova // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2015. – No 59 (1168). – P. 144-147.
4. Kramskoi D.Y. *Obgruntuvannia metodiv otsinky rozvytku vyrobnytstva i efektyvnosti investysii* / D.Y. Kramskoi // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Ser. : Ekonomichni nauky. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016. – No 48 (1220). – P. 50-57.
5. Notovskiy P.V. *Formuvannia stratehii upravlinnia ryzykamy investysii pidpriemstv peredachi ta rozpodilu elektrychnoi enerhii* / V.A. Sadovskiy, P.V. Notovskiy // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva. – Kharkiv : NTU "KhPI". – 2011. – No 25. – P. 73-79.
6. Kramskoi D.Y. *Rozrobka metodyky otsinky investysiiinoho proektu na osnovi balansu interesiv yoho uchasykyv* / D.Y. Kramskoi // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Ser. : Ekonomichni nauky. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016. – No 47 (1219). – P. 30-35
7. Notovskiy P.V. *Otsinka efektyvnosti investysiiynykh proektiv za metodykoiu pokrokovoho vidboru* / P.V. Notovskiy // Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika : problemy teorii ta praktyka. – Dnipropetrovsk : DNU. – 2008. – No 245(IV). – P. 1055–1063.
8. Notovskiy P.V. *Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia ryzykamy investysiiinoi diialnosti pidpriemstv enerhetychnoi haluzi* / P.V. Notovskiy // Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika : problemy teorii ta praktyka. – Dnipropetrovsk : DNU. – 2009. – No 251(II). – P. 306–314.
9. Notovskiy P.V. *Instrumenty v metodolohii otsinky investysiiynykh ryzykiv* / P.V. Notovskiy // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu KNTEU "Ekonomichni nauky". – Chernivtsi : ChTEI KNTEU. – 2009. – No II(34). – P. 300–310.
10. Kramskoi D.Y. *Suchasni metodyky investysiiinoho proektuvannia ta zastosuvannia prohramnykh produktiv z pozysii metodyky finansovo-ekonomichnoi otsinky proektu* / D.Y. Kramskoi // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskiy politekhnichniy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – No 45 (1266). – P. 112-117.
11. Kramskoi D.Y. *Metody i formy derzhavnoho rehuliuвання innovatsiynykh protsesiv* / D.Y. Kramskoi // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskiy politekhnichniy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – No 46 (1267). – P. 150-157
12. Kramskoi D.Y. *Rozrobka metodyky otsinky investysiiinoho proektu na osnovi balansu interesiv yoho uchasykyv* / D.Y. Kramskoi // Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI" : zb. nauk. pr. Ser. : Ekonomichni nauky. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016. – No 47 (1219). – P. 30-35.

Надійшла (received) 18.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Крамської Дмитро Юрійович (Крамской Дмитрий Юрьевич, Kramskoi Dmiro Yuriovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (067) 804-47-87; e-mail: kramskoy2007@gmail.com

Нотовський Павло Валентинович (Нотовский Павел Валентинович, Notovskiy Pavel Valentinovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом», м. Харків; тел.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com

УДК 620

О. М. ПРОСКУРНЯ**ТЕХНИКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ**

Визначено, що техніко-економічне обґрунтування для об'єктів енергетичного комплексу є необхідним як для інвестора, так і для держави. Це дослідження, в ході підготовки якого проводиться ряд робіт з вивчення та аналізу всіх складових проекту і розробці термінів окупності. Для розробки техніко-економічного обґрунтування у сфері енергетики необхідна спільна праця групи фахівців різних професій: проєктувальників, теплотехніків, економістів та ін. Проаналізовано структуру техніко-економічного обґрунтування для об'єктів споживання і генерації електроенергії. Техніко-економічне обґрунтування будівництва об'єктів генерації електричної енергії, в рівній мірі орієнтовано на їх роботу і на оцінку їх впливу на навколишнє середовище.

Ключові слова: техніко-економічне обґрунтування, ефективність, структура, прогнозування поведінки персоналу.

Е. М. ПРОСКУРНЯ**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

Определено, что технико-экономическое обоснование для объектов энергетического комплекса необходимо как для инвестора, так и для государства. Это исследование, в ходе подготовки которого проводится ряд работ по изучению и анализу всех составляющих проекта и разработке сроков окупаемости. Для разработки технико-экономического обоснования в сфере энергетики необходима совместная работа группы специалистов разных профессий: проектировщиков, теплотехников, экономистов и др. Проанализирована структура технико-экономического обоснования для объектов потребления и генерации электроэнергии. Техничко-экономическое обоснование строительства объектов генерации электрической энергии, в равной степени ориентировано на их работу и на оценку их влияния на окружающую среду.

Ключевые слова: технико-экономическое обоснование, эффективность, структура, прогнозирования поведения персонала.

О. М. PROSKURNIA**TECHNICAL AND ECONOMIC SUBSTANCE OF OBJECTS OF THE ENERGY COMPLEX**

It is determined that a feasibility study for energy complex facilities is necessary for both the investor and the state. This study, during the preparation of which a number of works are carried out to study and analyse all the components of the project and to develop a payback period. To work out a feasibility study in the energy sector, it is necessary to work together a group of specialists from different professions: designers, heat engineers, economists, etc. The structure of the feasibility study for consumption and generation facilities is analysed. In the comprehensive analysis it is necessary to take into account that the methodology of evaluation, the number of factors influencing the economic feasibility of the project is an important component in the feasibility studies. The feasibility study for the construction of power generation facilities is equally oriented to their operation and to assess their impact on the environment.

Key words: feasibility study, efficiency, structure, forecasting of personnel behaviour, energy sector.

Вступ. Техніко-економічне обґрунтування проекту служить підставою для виявлення інвестиційної ефективності створюваного продукту, і від того, наскільки ефективним воно виявиться з точки зору вкладених коштів, будуть залежати інвестиційні та економічні тенденції в розвитку енергетичного комплексу. Неякісно підготовлене техніко-економічне обґрунтування проекту найчастіше є причиною його малої інвестиційної ефективності. З тієї ж причини або через неякісно складеного бізнес-плану банки відхиляють безліч потенційно привабливих інвестиційних проєктів ще на етапі розгляду.

Якщо розглядати ситуацію з точки зору діяльності певного підприємства, то техніко-економічне обґрунтування проекту складається для прогнозування можливих змін в роботі даного підприємства в зв'язку з передбачуваним впровадженням. При цьому в розрахунок беруться найрізноманітніші впливаючі фактори (як непрямі, так і прямі), а також фінансова динаміка досліджуваного об'єкта.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Ключовими завданнями підвищення якості прийнятих інвестиційних програм є широке використання математичного моделювання при

оптимізації складу заходів програми та обґрунтуванні конкретних інвестиційних рішень; оцінка тарифних, соціально-економічних і бюджетних наслідків при реалізації програми; створення для енергетичних компаній системи реальних стимулів для забезпечення розвитку енергетичного комплексу з метою підключення нових споживачів[1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемі підвищення якості підготовки техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проєктів в енергетиці присвячено чимало уваги [1, 2, 3]. Вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого удосконалення алгоритму проведення обґрунтування, визначення факторів, які впливають на точність розрахунків.

Ефективність управління і результативність організаційної діяльності в процесі складання техніко-економічного обґрунтування висувають підвищені вимоги до професійності персоналу, до математичної обробки значень та методик розрахунків.

Викладення основного матеріалу дослідження. Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) - предпроектна робота, яка виконується з метою проведення розрахунку,

аналізу, оцінки економічної доцільності здійснення запланованого проекту будівництва, спорудження підприємства, створення нового технічного об'єкту, модернізації та реконструкції існуючих об'єктів, що забезпечують надійне електропостачання споживачів[4].

Техніко-економічне обґрунтування для об'єктів енергетичного комплексу є необхідним як для інвестора, так і для держави дослідженням, в ході підготовки якого проводиться ряд робіт з вивчення та аналізу всіх складових проекту і розробці термінів окупності. Для розробки ТЕО у сфері енергетики необхідний спільна праця групи фахівців різних професій проектувальників, економістів, теплотехніків та ін.

Техніко-економічне обґрунтування розробляється з урахуванням вимог нормативних документів, коли потрібно довести необхідність вибору одного з можливих варіантів впровадження нової технології, обладнання, процесу. Техніко-економічне обґрунтування виконується з метою визначення всіх можливих напрямків по модернізації, реконструкції, будівництва об'єкта і вибору економічно ефективного і технічно грамотного варіанту.

Після виконання техніко-економічного обґрунтування замовник розуміє:

- оптимальне інженерне рішення розглянутого проекту;
- склад основного і додаткового обладнання;
- необхідний для реалізації проекту обсяг первинних інвестицій;
- окупність і прибутковість проекту будівництва енергоджерела.

Етапи розробки техніко-економічного обґрунтування:

I. Збір вихідних даних.

Підставою для розробки техніко-економічного обґрунтування служить технічне завдання (заповнений бланк технічного завдання). Технічне завдання затверджується Розробником і узгоджується з Замовником. Для збору необхідної вихідної інформації Замовник заповнює опитувальний лист на підставі якого проводиться аналіз роботи підприємства, вибір потужності встановленого обладнання, його місце розташування і протяжність всіх необхідних інженерних мереж, теплова і електрична схеми підключення обладнання.

II. Розробка техніко-економічного обґрунтування.

Для різних планованих проектів відрізняється і структура техніко-економічного обґрунтування. На рисунках нижче (рис.1, 2) відображена структура техніко-економічного обґрунтування для об'єктів споживання і генерації електроенергії [4].

Узагальнена структура техніко-економічного обґрунтування для об'єктів енергетики має наступний вигляд:

1. Вихідні дані. В даному розділі вказується мета інвестування, підстава для розробки ТЕО. Короткий опис об'єкта будівництва.

2. Потужність об'єкту. Опис існуючих навантажень підприємства, побудова графіків,

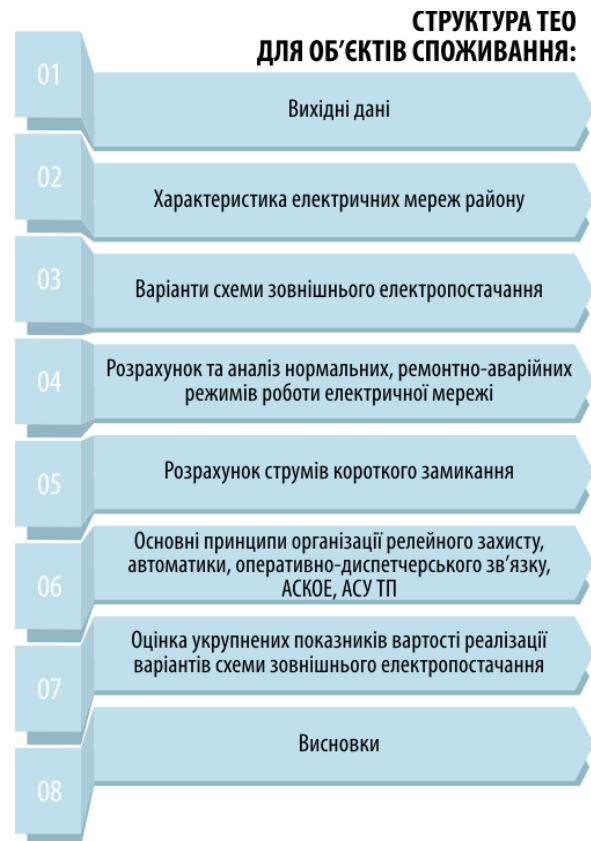


Рис 1. Структура техніко-економічного обґрунтування для об'єктів споживання.

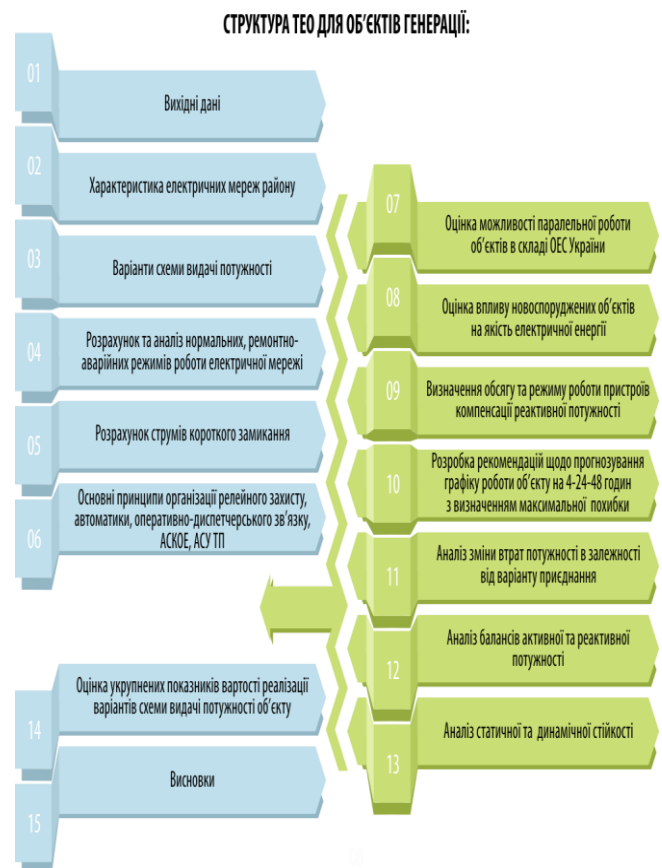


Рис 2. Структура техніко-економічного обґрунтування для об'єктів генерації електроенергії.

потужності існуючого обладнання, режиму роботи. Проводиться аналіз теплових і електричних навантажень.

3. Основні та технологічні рішення.

3.1. Тепло-механічні рішення. На підставі проведеного аналізу визначається потужність встановленого обладнання. Детально описуються варіанти, що розглядаються в ТЕО, вказуються основні технічні характеристики обраного основного і допоміжного обладнання, наводяться теплові баланси по всіх розглянутих варіантів. Вказується довжина і діаметр теплової мережі, мереж паропроводу.

3.2. Електротехнічні рішення. Опис електричної частини проекту. Розробка принципової однолінійної схеми підключення обладнання. Вибір кабелів і додаткового електротехнічного обладнання. Визначення встановленої потужності електроприймачів.

3.3. Газопостачання. Визначається спосіб прокладки, діаметр і довжина мереж газопостачання, потреба в додатковому газовому обладнанні. Розраховується максимальне споживання газу, перевіряється пропускна здатність існуючої мережі

3.4. Водопостачання і каналізація. Вибирається діаметр і спосіб прокладки мереж водопостачання та каналізації. Розраховується необхідна довжина трубопроводу і спосіб прокладки.

4. Забезпечення об'єкта ресурсами. У розділі описується, які паливно-енергетичні ресурси необхідні для забезпечення роботи встановленого обладнання.

5. Місце розміщення об'єкта будівництва. Наводиться опис місця будівництва, ситуаційний та генеральні плани з нанесенням усіх описаних вище інженерних комунікацій.

6. Основні будівельні рішення. Опис будівельної частини проекту. Розмір і тип будівлі, компоновальні рішення.

7. Кадри і соціальний розвиток. У кожному з варіантів оцінюється приріст чисельності персоналу в разі реалізації проекту.

8. Оцінка ефективності інвестицій. Виходячи з даних отриманих в описаних вище розділах і від Замовника, по об'єктах аналогам розраховується вартість будівництва. На підставі отриманих даних про вартість, річної потреби в ресурсах та відпуску продукції виробляється економічний розрахунок, результат якого визначає економічну перевагу конкретного варіанту.

III. Узгодження в органах управління Техніко-економічне обґрунтування є підставою для внесення до державної програми фінансування проекту, а також підставою для закупівлі основного обладнання за умови, що фінансування здійснюється не за рахунок бюджетних коштів (Обґрунтування інвестування). Техніко-економічне обґрунтування не проходить державну експертизу. Найбільш складним і трудомістким є етап розробки ТЕО. Структура має на цьому етапі чималу роль.

Розглянемо розробку техніко-економічне обґрунтування та оцінку впливу на навколишнє

середовище (ОВНС) будівництва Каховської ГЕС-2 [5].

Зміст ТЕО і (ОВНС) складається з наступних пунктів:

1. Загальні положення
2. Підстави для проведення ОВНС
3. Фізико-географічні особливості району проектування
 - 3.1. Загальні відомості
 - 3.2. Кліматичні умови
 - 3.3. Інженерно-геологічні умови
 - 3.4. Гідрогеологічні умови
 - 3.5. Гідрологічні умови
 - 3.6. Гідробіологічні умови
 - 3.7. Сучасний гідроекологічний стан і якість води екосистем зони впливу об'єкта проектування
 - 3.8. Грунтовий покрив
 - 3.9. Флористичні комплекси зони впливу проектування
 - 3.10. Фауністичні комплекси зони впливу проектування
 - 3.11. Характеристика іхтіофауни
 - 3.12. Території та об'єкти природно-заповідного фонду
4. Загальна характеристика об'єкта проектування
 - 4.1. Водогосподарське обґрунтування
 - 4.2. Коротка характеристика проектного об'єкта
5. Основні положення по організації будівництва
 6. Оцінка впливу на навколишнє середовище
 - 6.1. Оцінка впливу на земельні ресурси
 - 6.2. Оцінка впливу на водне середовище
 - 6.3. Оцінка впливу на іхтіофауну
 - 6.4. Прогноз епідеміологічної ситуації
 - 6.5. Прогноз впливу будівництва і експлуатації Каховської ГЕС-2 на атмосферне повітря
 - 6.6. Вплив утворення відходів на навколишнє середовище
 - 6.7. Оцінка акустичного впливу проектного об'єкта
 - 6.8. Оцінка впливу на навколишнє соціальне середовище
 7. Аналіз умов виникнення та розвитку аварій
 - 7.1. Аналіз виникнення можливих аварійних ситуацій під впливом небезпечних природних факторів
 - 7.2. Аналіз виникнення можливих аварійних ситуацій під впливом техногенних факторів
 8. Рекомендовані природоохоронні заходи
 9. Висновки

Аналізуючи зміст документу ми бачимо, що:

 - 1-ий розділ присвячений опису об'єкта і наведено коротке обґрунтування ТЕО будівництва;
 - 2-ий розділ містить в собі законодавчу базу, на підставі якої проводиться оцінка впливу об'єкта будівництва на навколишнє середовище, і вказані можливі джерела забруднення навколишнього середовища у разі будівництва;
 - 3-ий розділ присвячено фізико-географічним особливостям району проектування. У ньому наведено особливості кліматичні умови, геологічна

структура, характеристика таких умов району, як тектонічна структура району, особливості ґрунту, залягання підземних вод, флора і фауна району і т. п.

Основна суть технічного обґрунтування наведена в 4-му розділі, де в кожному підрозділі описано наведено практично повний опис майбутнього об'єкта, із зазначенням обладнання, яке буде там встановлено, місцями установки і основами його функціонування. 5-й розділ містить в собі опис будівництва даного об'єкта, а саме вказані місця і шляхи поставок будівельних матеріалів, із зазначенням використаного обсягу; обладнання, яке буде використано під час будівництва; специфічні умови тощо. 6-й розділ цілком і повністю присвячений питанням впливу будівництва об'єкта на навколишнє середовище: флору і фауну, водне середовище, об'єкти культурної спадщини і т. п. Також були проведені оцінки впливу на іхтіофауну, епідеміологічну ситуацію, атмосферне повітря. У 7-му розділі проведений аналіз виникнення аварійних ситуацій внаслідок природних явищ і під впливом техногенних факторів. В результаті аналізу вказані небезпечні умови природних явищ і можливі сценарії техногенних факторів, які можуть призвести до виникнення аварійних ситуацій на об'єкті. У 8-му розділі містяться рекомендовані природоохоронні заходи, в 9-ий розділ присвячено загальним висновкам по документу.

Загальна кошторисна вартість будівництва в поточних цінах станом на 20 квітня 2016 р. складає 1 433 906, 308 тис. гривень [6]. При всебічному аналізі необхідно враховувати, що при техніко-економічних розрахунках важливою складовою є методика оцінки, кількість факторів, які впливають на економічну доцільність проекту. Слід зазначити, що техніко-економічне обґрунтування проводиться з урахуванням законодавчих норм та правил в галузі енергетики таких як ДСТУ Б Д.1.1-1:2013, ДСТУ Б Д.1.1-7:2013[7, 8].

Висновки. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити наступні висновки:

ТЕО будівництва об'єктів генерації електричної енергії, в рівній мірі орієнтовано на їх роботу і на оцінку їх впливу на навколишнє середовище, адже вони є джерелами підвищеної небезпеки. У разі техногенної катастрофи на такому об'єкті вплив буде колосальним: аварії на ТЕС чреваті забрудненням атмосферного повітря, яким дихають всі живі організми; в разі прориву дамби ГЕС (а основні ГЕС в Україні встановлено на великих річках) - збиток буде завдано починаючи від довколишніх районів, закінчуючи відносно віддаленими - затоплення одних районів і осушення інших; Тому, суть техніко-економічного обґрунтування це перш за все, вибір і

обґрунтування економічно доцільного варіанта здійснення проектного варіанта з точки зору надійності, виконання всіх технічних норм, а також найбільш безпечного з точки зору оцінки впливу на навколишнє середовище.

Список літератури.

1. Усов І.Ю., Драчев П.С., Киндрачук Н.М. *Особенности технико-экономического обоснования инвестиционных решений в электросетевом комплексе* // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2017. Т. 21. № 6. С. 92–102. DOI: 10.21285/1814-3520-2017-6-92-102
2. Трофименко О.О., Войтко С. В. *Функціонування, стратегічний розвиток і регулювання відновлюваної енергетики* : монографія / О. О. Трофименко, С. В. Войтко. – К. : Альфа Реклама, 2014. – 178с.
3. Проскурня О.М. Ганус О.І. *Економіка в енергетиці*. Навч. посіб. /О. М. Проскурня, О. І. Ганус. – Харків: НТУ «ХП», 2012. – 272 с.
4. Електронний ресурс: Техніко-економічне обґрунтування в енергетиці. Режим доступу: <http://iknet.com.ua>
5. Електронний ресурс: Техніко-економічне обґрунтування. Оцінка впливу на навколишнє середовище. Заключний звіт № 1606-69-T7, 2015р. Режим доступу: http://uhe.gov.ua/content/files/zakluchnyy_zvit_kah2.pdf
6. Розпорядження від 10 березня 2017 р. № 156-р Київ Про схвалення техніко-економічного обґрунтування “Будівництво Каховської ГЕС-2”
7. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013 «Правила визначення вартості будівництва».
8. ДСТУ Б Д.1.1-7:2013 «Правила визначення вартості проектно-вишукувальних робіт та експертизи проектною документації на будівництво».

References (transliterated):

1. Usov I.Yu., Drachev P.S., Kindrachuk N.M. *Osobennosti tekhniko-ekonomicheskogo obosnovaniya investitsionnykh resheniy v elektrossetevom komplekse* // Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2017. T. 21. no 6. P. 92–102. DOI: 10.21285/1814-3520-2017-6-92-102
2. Trofymenko O.O., Vojtko S. V. *Funkcionuvannya, strategichnyj rozvytok i reguluvannya vidnovlyuvanoyi enerhetyky* : monografiya / O. O. Trofymenko, S. V. Vojtko. – Kiev: Alfa Reklama, 2014. – 178p.
3. Proskurnia O.M. Hanus O.I. *Ekonomika v enerhetytsi*. Navch. posib. /O. M. Proskurnia, O. I. Hanus. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2012. – 272 p.
4. Elektronnyy resurs: Tekhniko-ekonomichne obgruntuvannya v enerhetytsi. Rezhym dostupu: <http://iknet.com.ua>
5. Elektronnyy resurs: Tekhniko-ekonomichne obgruntuvannya. Otsinka vplyvu na navkolyshnye seredovyshe. Zaklyuchnyy zvit no 1606-69-T7, 2015r. Rezhym dostupu: http://uhe.gov.ua/content/files/zakluchnyy_zvit_kah2.pdf
6. Rozporyadzhennya vid 10 bereznia 2017 r. no 156-r Kyiv Pro skhvalennya tekhniko-ekonomichnoho obgruntuvannya “Budivnytstvo Kakhovskoyi HES-2”
7. DSTU B D.1.1-1:2013 «Pravyla vyznachennya vartosti budivnytstva».
8. DSTU B D.1.1-7:2013 «Pravyla vyznachennya vartosti proektno-vyshukuval'nykh robit ta ekspertyzy proektnoyi dokumentatsiyi na budivnytstvo»

Надійшла (received) 18.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Проскурня Олена Михайлівна (Проскурня Елена Михайловна, Proskurnia Olena Michaylovna) – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8367-0442>; e-mail: proskurniaolena@gmail.com

УДК 331.2

С.М. ПОГОРЕЛОВ**ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МЕНЕДЖМЕНТІ ТА ЕКОНОМІЦІ**

Технологія, як строге наукове поняття, означає визначений комплекс наукових і інженерних знань, втілений у засобах, прийомах праці, наборах виробничо-речових чинників виробництва, засобах їхнього з'єднання для створення якогось продукту або послуги. Сучасне розуміння терміну "технологія" нерозривно пов'язане з машинізацією того чи іншого виробничого або соціального процесу, що припускає його технологізацію, тобто переклад на новий рівень, що відповідає сучасним науковим, технічним та інженерним знанням. Інформаційні технології – це машинізовані способи обробки, збереження, передачі, використання інформації у вигляді знань. Вони включають два основні елементи – апаратний та людський, останній з яких є головним.

Ключові слова: управління, система, ефективність, контроль, стратегія, праця, методика, організація, менеджер.

С.Н. ПОГОРЕЛОВ**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ И ЭКОНОМИКЕ**

Технология как строго научное понятие означает определенный комплекс научных и инженерных знаний, воплощенный в способах, приемах труда, наборах производственно-вещественных факторов производства, способах их соединения для создания какого-либо продукта или услуги. Современное понимание термина "технология" неразрывно связано с машинізацією того или иного производственного или социального процесса, что предполагает его технологізацію, т. е. перевод на новый уровень, что соответствует современным научным, техническим и инженерным знаниям. Информационные технологии – это машинізовані способи обробки, хранения, передачи, использования информации в виде знаний. Они включают два основных элемента – апаратний и человеческий, последний из которых является главным.

Ключевые слова: управление, система, эффективность, контроль, стратегия, труд, методика, организация, менеджер.

S.M. POGORELOV**FEATURES OF APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT AND ECONOMICS**

Technology as a strictly scientific concept means a certain complex of scientific and engineering knowledge, embodied in the methods, methods of work, sets of production and material factors of production, methods of their connection to create a product or service. The modern understanding of the term "technology" is inextricably linked with the machines of a particular production or social process, which implies its technologic, i.e. transfer to a new level, which corresponds to modern scientific, technical and engineering knowledge. Information technology is masinton methods of processing, storage, transmission, use of information in the form of knowledge. They include two main elements – hardware and human, the last of which is the main.

Today, information technology has begun to actively influence the daily activities of any organization and has become an integral part of the information infrastructure of the organization. Information technology allows you to explore and interact with the constituent parts of the organization among themselves. They are developing at an extremely fast pace and are taking over wider areas of activity in such a way that any competitive activity in the future can not be formed without a detailed analysis of the possibilities of using information technology. It follows that one of the important components of any management activity should be the information infrastructure, which is supported by a set of information resources and software and hardware of computer technology and communication. Any modern information system operates on the basis of certain information and subject technologies.

Keywords: management, system, efficiency, control, strategy, labor, methodology, organization, manager.

Сьогодні інформаційні технології почали активно впливати на повсякденну діяльність будь-якої організації і стали невід'ємною складовою частиною інформаційної інфраструктури цієї організації. Інформаційні технології дозволяють досліджувати та взаємопов'язувати складові ділянки діяльності організації між собою. Вони розвивається надзвичайно швидкими темпами і захоплюють все ширші сфери діяльності таким чином, що будь-яка конкурентноспроможна діяльність в майбутньому не може бути сформована без детального аналізу можливостей застосування інформаційних технологій. Звідси і випливає, що одним з важливих компонентів будь-якої управлінської діяльності повинна стати інформаційна інфраструктура, яка підтримується сукупністю інформаційних ресурсів та програмно-апаратних засобів обчислювальної техніки та зв'язку. Будь-яка сучасна інформаційна система

функціонує саме на базі певних інформаційних та предметних технологій.

Згідно з визначенням ЮНЕСКО, інформаційні технології - це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, основним предметом яких є: методи ефективної праці людей, зайнятих обробкою та зберіганням інформації; обчислювальна техніка і методи організації її взаємодії з людьми та виробничим устаткуванням, їх практична реалізація; а також пов'язані з цим соціальні, економічні та культурні проблеми. В сучасній літературі використовується спрощене поняття, коли під терміном інформаційні технології розуміють використання обчислювальної техніки та засобів зв'язку для створення, збору, передачі, зберігання, обробки інформації для всіх сфер суспільного життя, в тому числі і у побуті.

Матеріальною основою сучасних інформаційних технологій є три основних технічні досягнення:

- поява нового середовища нагромадження інформації на фізичних носіях (магнітні стрічки, мікрофільми, магнітні та оптичні диски, напівпровідникові пристрої, тощо);

- розвиток засобів зв'язку, що забезпечують доставку інформації практично в будь-яку точку земної кулі без обмежень в часі та просторі, та масове охоплення населення засобами зв'язку (радіо, телебачення, мережі передачі даних, супутниковий зв'язок, телефонна мережа);

- можливість автоматизованої обробки даних за допомогою комп'ютера згідно заданого алгоритму.

В основу нової сучасної інформаційної технології, яка базується на широкому застосуванні персональної комп'ютерної техніки, покладені три основні принципи: інтегрованість, гнучкість, інтерактивність. Інтегрованість забезпечує комплексний підхід до розв'язання поставлених завдань за рахунок об'єднання можливостей, як технічних, так і програмних засобів. Гнучкість дозволяє динамічно і невеликими зусиллями виконувати поставлені завдання. Інтерактивність в свою чергу дозволяє динамічно переналагоджувати завдання з врахуванням конкретних вимог.

Особливе місце в організації нових інформаційних технологій займає комп'ютер, який створює широкі можливості для нагромадження необхідної інформації (запис в пам'ять рефератів книг, статей, доповідей, результатів досліджень), забезпечення аналітичної обробки великих масивів даних, пересилання інформації та її збереження в електронному вигляді, тощо.

Прикладами нових інформаційних технологій можуть бути система електронної пошти, системи факсимільної передачі зображення і мережі передачі даних. Електронна пошта вже стала загальноприйнятим видом інформаційного обслуговування, здатним суттєво потіснити традиційну пошту.

Іншим прикладом стали бази даних, які також зобов'язані своїм створенням комп'ютеру, здатному зберігати у цифровій формі значні обсяги інформації. Комп'ютер з допомогою відповідного програмного забезпечення дозволяє оперувати необхідною інформацією, яка знаходиться в його пам'яті, подавати її в потрібній формі та послідовності.

Інформаційні технології проникають, як в професійну діяльність, так і в приватне життя. Вони впливають на міжнародний торговий баланс, рівень зайнятості, політику. В міру становлення інформаційного суспільства виникає потужна індустрія інформаційних технологій, призначена для задоволення потреб цього суспільства. Індустрія інформаційних технологій породжує нові види інформаційного продукту та засоби його доставки до споживачів. Під інформаційним продуктом слід розуміти різноманітні аспекти знань, відомості, твори мистецтва, інші форми інформації та розваг, отримані, як традиційними шляхами, так і за допомогою електронної техніки. Особливо яскраво інформаційні технології проявляються в об'єднанні багаточисельних секторів економіки, таких, як видавнича справа, виробництво офісного обладнання, обчислювальної техніки, систем телезв'язку та побутової техніки, які до недавнього часу

хоча й були взаємопов'язані, проте незначно. Інформаційні технології стимулюють розвиток та посилення цього зв'язку.

В цілому сучасні інформаційні технології спрямовані на підвищення рівня автоматизації всіх інформаційних процесів, що є основою для прискорення темпів науково-технічного прогресу. Інформаційні технології дозволяють ефективно поєднувати технічні можливості обчислювальної техніки, електрозв'язку, інформатики. Вони спрямовуються на збір, нагромадження, аналіз та доставку інформації споживачам (вченим, інженерам, керівникам, лікарям, економістам) незалежно від відстані до джерел та обсягів, на автоматизацію одноманітних операцій управлінського процесу і підготовку аналітичної інформації для прийняття рішень.

Особливості інформаційних технологій.

До середини двадцятого сторіччя людство знало лише виробничі (матеріально-енергетичні) технології, що з'явилися в епоху першої промислової революції на базі використання парових машин. У наш час людство переживає науково-технічну революцію, матеріальною основою якої є електронно-обчислювальна техніка. На базі цієї техніки з'явився новий вид технологій - інформаційні. До них відносяться процеси, де "початковим матеріалом" і "продукцією" (виходом) стала інформація. Зрозуміло, що інформація пов'язана з визначеними матеріальними носіями і, отже, процеси її обробки охоплюють також переробку речовини і перетворення енергії. Але останнє не має істотного значення для інформаційних технологій. Головну роль тут відіграє інформація, а не її носій, як виробничі, так і інформаційні технології виникають не спонтанно, а в результаті технологізації того або іншого соціального процесу, тобто цілеспрямованого активного впливу людини на ту або іншу галузь виробництва (соціальної практики) і її перетворення на базі обчислювальної техніки. Чим ширше застосування знаходить обчислювальна техніка, чим вищий інтелектуальний рівень програмного забезпечення, тим більше виникає видів інформаційних технологій, до яких відносяться технології планування і управління, наукових досліджень і розробок, експериментів, проектування, грошово-касових операцій, криміналістики, медицини, навчання та інші. Найпоширенішою інформаційною технологією, що відіграє винятково важливу роль у життєдіяльності суспільства, є технологія управління.

Кожній, у тому числі інформаційній, технології в її повному (розвинутому) вигляді притаманні такі властивості:

1. Розчленованість процесу на стадії (фази), що відкриває нові можливості для його раціоналізації і виконання за допомогою машин. Це - найважливіша характеристика машинізованого технологічного процесу.

2. Системна повнота (цілісність) процесу, що включає весь набір елементів, що забезпечують необхідну завершеність дій людини при досягненні поставленої цілі. Потрібна також визначена пропорційність у співвідношенні різноманітних ланок технологічного ланцюжка та у рівні їхнього розвитку. Досвід показує, що покращення окремих елементів інформаційно-обробного процесу на базі електронно-обчислювальних машин, ще

не створює цілісну технологію і не забезпечує потрібного ефекту.

3. Регулярність процесу й однозначність його фаз, що дозволяє застосування середніх показників їх характеристик, і, отже, допускає їх стандартизацію й уніфікацію. В результаті з'являється можливість обліку, планування, диспетчеризації інформаційних процесів.

Для нової технології переробки інформації, що пов'язана з фіксацією даних на машинних носіях і активно впливає на середовище застосування, потрібно радикальна перебудова сформованих інформаційно-комунікаційних процесів. При цьому виникають такі проблеми. Системно строга математично регламентована і складна інженерна технологія опрацювання даних "вклинюється" у нетехнологізоване, слабо структуроване середовище, життєдіяльність якого заснована на емпірично сформованих "людино-паперових" процедурах і операціях, дуже гнучка природа яких лише маскує структурні "слабкості" середовища і зайві витрати часу і ресурсів. Більше того, виникає протиріччя між вимогами машинізованих систем, в основі яких лежать алгоритми інформаційного обміну, формалізовані моделі прийняття рішень, і внутрішньою логікою функціонування самого середовища, природою конкретного соціального процесу (управління, наукові дослідження, виробництво або медицина). Зазначене протиріччя знімається в результаті технологізації інформаційно-комунікаційних процесів, що означає з одного боку вдосконалення і розвиток самих обчислювальних технологій (засобів опрацювання даних), а з іншого - раціоналізацію середовища, у якому впроваджуються обчислювальні технології.

Інформаційні технології – джерело вдосконалення управління.

Інформаційний попит, який виникає в процесі прийняття управлінських рішень для усунення проблем, визначається інформаційними потребами, які визначають його зміст, обсяг, структуру і динаміку. Його можна поділити на суб'єктивний - з боку споживачів інформації та об'єктивний - з боку поставлених цілей. Різниця між ними полягає в тому, що цільова орієнтація веде до обмеження інформації, яку повинні спожити, а при орієнтації на суб'єкт - пропонується та інформація, яка може бути потрібною споживачам. В залежності від виробничих функцій інформаційний попит поділяється попит для управління, планування і організації виробництва; досліджень, розробки виробництва товарів; закупівель, збуту, фінансування.

В сучасних умовах управлінська діяльність виступає одним з найважливіших факторів функціонування і розвитку організацій. Ця діяльність постійно вдосконалюється у відповідності з об'єктивними вимогами виробництва і реалізації продукції, ускладненням господарських зв'язків, підвищенням ролі споживача у формуванні техніко-економічних чи інших параметрів продукції. Велику роль відіграють зміни в організаційних формах і характері діяльності фірм, підвищенні значення транснаціональних корпорацій в міжнародних господарських зв'язках. Зміни умов виробничої діяльності при необхідності адекватного пристосування до них систем управління, відображаються не тільки на вдосконаленні їх

організаційних структур, але і на перерозподілі функцій управління по рівнях відповідальності, формах їх взаємодії і, так далі. Насамперед мова йде про створення такої системи управління, яка обумовлюється організаційною необхідністю і закономірностями господарювання, що найперше пов'язані з такими факторами:

- задоволенням індивідуальних потреб та забезпеченням зацікавленості працівників у найкращих кінцевих результатах роботи;
- збільшенням прибутків організації;
- регулюванням відносин всередині організації;
- широким використанням найновіших досягнень науково-технічного прогресу.

Все це вимагає від організацій адаптації до нових умов, усунення протиріч, що виникають в економічному і науково-технічному процесах. Роль інформаційного забезпечення для управління підприємницькою та комерційною діяльністю постійно зростає. Поряд із швидким зростанням обсягів необхідної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень, все гострішою стає проблема швидкого пошуку та обробки потрібної інформації.

Інформаційні технології в площині управління організацією повинні забезпечувати:

- підвищення ефективності функціонування та зростання мобільності керівного та адміністративно-управлінського персоналу;
- зростання інформаційного забезпечення осіб, що приймають відповідальні рішення;
- підвищення якісного та інтелектуального рівня культури персоналу і організації в цілому;
- вчасну та повну інформованість про можливості нових інформаційних технологій з метою їх вдосконалення.

Тепер широкому загалу менеджерів відомо, що без вмілого використання інформації, яка є продуктом творчих зусиль людства, неможливе виживання організації. Саме тому інформаційна сфера людини, яка охоплює публікацію книг, статей, матеріальних програм, наукових звітів та інших документів, давно стала одним з визначальних факторів розвитку організації. А отже, рівень забезпечення інформацією менеджерів став одним з визначальних чинників зростання продуктивності праці.

Інформаційні технології в економіці.

З перших років становлення інформаційні технології знаходяться в безпосередньому зв'язку з їх використанням в інформаційних системах різноманітних економічних об'єктів – підприємств, організацій виробничої та невиробничої сфери. В цих випадках інформаційні системи діють, як самостійні системи обробки даних, так і в ролі функціональних компонентів, які забезпечують управлінські процеси в рамках інших укрупнених систем. Такими системами, як правило, є автоматизоване управління виробничими та господарськими процесами промислових підприємств, фірм, корпорацій, фінансово-кредитних і комерційно-збутових організацій, систем даних наукових експериментів, економіко-математичних модельних комплексів, бібліотечного обслуговування і ряду інших сфер економічної діяльності.

Особливого значення набуває проблема впровадження інформаційних технологій в систему менеджменту в підприємницьких та комерційних структурах. Інформаційні технології сприяють поширенню інформатції, послабленню територіальних обмежень, сприяють удосконаленню стосунків з постачальниками і споживачами, розвитку існуючих і появи нових видів підприємницької діяльності. Зовнішня позитивна сторона інформаційних технологій у менеджменті визначається, насамперед, можливостями електроніки, великою пам'яттю та швидкістю роботи ЕОМ. Але інформаційні технології не є панацеєю для вирішення всіх організаційних труднощів. Їх впровадження не тільки не відміняє необхідності вдосконалення виробництва та управління, а навпаки посилює його значення. Крім того, самі інформаційні технології вимагають складної підготовки, великих первинних витрат і наукомістких програмних та технічних засобів. Тому їх впровадження в систему управління організації повинно починатися не з монтажу та освоєння обладнання, а з підготовки програмно-математичного забезпечення, формування інформаційних потоків, підготовки контингенту спеціалістів і користувачів. Іншими словами необхідний комплексний підхід до формування інформаційних технологій та їх складових елементів.

Широке застосування сучасних інформаційних технологій в організації забезпечує:

- оперативний доступ до найвіддаленіших джерел інформації, в тому числі до джерел зовнішнього середовища;
- якісний електронний зв'язок, який найкраще і найшвидше наближається до ідеального;
- створення можливостей вертикальної та горизонтальної взаємоув'язки управлінської діяльності всіх ланок менеджменту підприємства;

· функціонуванням єдиного інформаційного середовища організації, що дозволить охопити багатофункціональну діяльність в єдиний комплекс.

Зростання ролі інформаційних технологій в організації.

В міру проникнення інформаційних технологій в різні сфери бізнесу, вони змінюють різні вартісні показники, на яких ґрунтується рівень конкуренції, що в свою чергу спричиняє фундаментальні структурні зміни в усіх галузях економіки. Впровадження одних засобів інформаційних технологій вносить значні зміни на етапах розробки продукції і виробництва, а впровадження інших – впливає на етапах проведення операцій маркетингу і фізичної реалізації. Ефективність інтегрованого управління на основі інформаційних технологій дозволяє:

- по-перше, зменшити виробничі витрати при більшій різноманітності видів продукції (послуг), хоча і менших обсягах її випуску;
- по-друге, забезпечити більшу економію в сфері забезпечення виробництва за рахунок зменшення накладних витрат.

Таким чином, широке розповсюдження інформаційних технологій в організаціях пов'язується з такими позитивними факторами, як:

- 1) диференціація відношень “продукція - ринок” на цільових ринках, що веде до повнішого врахування вимог споживачів, і забезпечує окупність затрат виробництва шляхом отримання очікуваних прибутків;
- 2) зменшення витрат виробництва, які пов'язані з загальним ростом продуктивності виробництва, що забезпечує вищий прибуток і можливість проведення гнучкої цінової політики.

Так, наприклад для туристичної фірми можна таку порівняльну таблицю для виділення переваг впровадження інформаційних технологій.

Таблиця - Порівняння традиційних та автоматизованих технологій в туристичній фірмі.

Традиційні (паперові) технології	Автоматизовані технології
Набір послуг обмежений можливостями співробітників фірми в сфері пошуку і збору інформації.	Доступна інформація про послуги всіх бізнес -партнерів туристичних послуг практично в усіх країнах світу.
Ємні сховища інформації на паперових, аудіо та відеоінформація на магнітних носіях.	Компактне збереження інформації на оптико -магнітних носіях.
Складність пошуку і представлення інформації.	Простота пошуку та представлення інформації.
Складності при розширенні асортименту послуг.	Немає проблем з поширенням асортименту послуг, оскільки фірма представляє широкодоступну інформацію про себе.
Повільна та рутинна технологія праці при обслуговуванні клієнтів.	Автоматизовані технології дозволяють працювати одночасно з великим числом клієнтів.
Кількість потенційних клієнтів визначається певними територіальними границями.	Клієнтом може стати кожен житель планети.
Часто зустрічаються “накладки ” через недостовірність даних. Необхідно контролювати актуальність наявних даних.	Інформація більш достовірна і актуальна, оскільки оновлення інформації автоматизоване і відбувається одночасно у всіх прикладних процесах.
Рівень задоволення попиту досить низький.	Максимальна можливість задоволення клієнтів в послугах.
Низька конкурентоспроможність.	Висока конкурентоспроможність.
Притягнення клієнтів послугами суміжних галузей обмежене.	Клієнти можуть ефективно поєднувати послуги фірми з послугами суміжних додаткових послуг.
Очевидні обмеження в розвитку і налагоджуванні можливостей бізнесу.	Практично необмежені можливості для розвитку бізнесу у світовій діловій сфері.

Вагомість кожного з приведених факторів для конкретного підприємства визначається стратегічним положенням організації в конкретній сфері бізнесу. Для одиничного та серійного виробництва основним фактором успіху є диференціація відношень “продукція - ринок”, в той час, як для масового - в сфері виробництва товарів широкого вжитку, вирішальним фактором стає загальна продуктивність виробництва. Можна стверджувати, що інформаційні технології дозволяють зменшити виробничі витрати і собівартість продукції, підвищити її якість, а також швидко і в масштабах всієї організації передавати досвід та нагромаджені знання іншим працівникам. Підвищення загальної продуктивності праці та якості продукції дозволяє проводити гнучку цінову політику, а нагромадження досвіду підтримує стратегію розвитку організації, що забезпечує їй високу живучість і дозволяє її менеджерам у цих умовах вести агресивнішу політику на ринку. Вплив розглянутих факторів в підсумку пояснює поступове і неухильне зміщення основних акцентів основної конкуренції з сфери виробництва у сферу маркетингу і фізичного розподілу. Ефективність інтегрованого на основі інформаційних технологій виробництва і ринку прискорює зсув в площині замовлень в напрямку до ефективнішого виконання потенційних можливостей і ще не усвідомлених бажань споживачів. Цей процес пов'язується із зменшенням виробничих витрат, які можна отримати навіть при менших обсягах виробництва і більшому різноманітті продукції, а також з більшою економією в сфері забезпечення виробництва і зменшення накладних витрат. Це в значній мірі змінює розподіл доданої вартості, що пояснює зміщення основного акценту конкуренції з сфери виробництва в сферу маркетингу і фізичного збуту, як тільки цей зсув пройде, виникнуть нові, спрощені взаємовідношення між виробниками, постачальниками та споживачами. Зокрема, виробники зможуть бачити в інтегрованих ринкових послугах той засіб, що дозволить уникнути різких коливань інтересів покупців, які виникають при спілкуванні з посередниками.

Основна причина перетворення інформаційних технологій в таку потужну силу впливу на діяльність організації полягає в тому, що інформація часто виступає в ролі основного продукту обміну при здійсненні угод. Це твердження справедливе для взаємовідносин, як всередині підприємства (виробництво - забезпечення), між підприємствами (покупець - продавець), так і між підприємствами і споживачами. Для прикладу можна навести системи телемаркетингу і систему замовлень “комп'ютер-комп'ютер”, які дозволяють усунути деякі посередницькі послуги торгових організацій. В цих

випадках ліквідація проміжних ланок обумовлюється впровадженням інформаційних технологій, які створюють додаткову вартість інформації за рахунок автоматизації процесів обробки, збереження, передачі і перетворення в зручніші та доступніші широкій аудиторії форми для ефективного і оперативного використання.

Список літератури:

1. *Нормування праці і організація робочого місця: Учебний посібник* / за ред. С.М. Погорелова // – 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., Шуль'га Г.Ю. *Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб.* / В.М. Грін'ова, Г.Ю. Шуль'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., Погорелова М.І., Гавриць 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. *Normuvannja praci i organizacija robochogo misca: 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.: «Znannja», 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.: «Znannja», 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 virobnicho-pidpriemnic'koї dijial'nosti* // Uch. pos. za red. Perervi P.G., Pogorelova M.I., Gavrić 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) 18.05.2018

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорелов 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)

ЗМІСТ

НАЗАРОВА Т.Ю., ПОПОВИЧ В.В., ГЕЛЯРОВСЬКА О.А. <i>Антикризове фінансове управління підприємством: теоретичний аспект</i>	3
ДРУГОВА Е.С., БЕРЕЖНА Ю. В. <i>Сутність і економічна природа фінансових ресурсів підприємств</i>	7
ШПАК С.А. <i>О временной природе конкурентоспособности, экономического потенциала и потенциала развития предприятия</i>	11
СКОТНИКОВА Л.П., УГРИМОВА І.В. <i>Роль інвестиційної стратегії у розвитку підприємства</i>	19
ВЕРБИЦЬКА В.І. <i>Вдосконалення аналітичної системи управлінського обліку автотранспортного підприємства</i>	23
КЛЕПІКОВА С. В. <i>Енергоефективність в управлінні підприємством</i>	27
КИСЕЛЬОВА О. І., КОЛОМІЄЦЬ Л. В., ВОЛКОВ С.Л. <i>Компетентнісний підхід до оцінювання професійної підготовки майбутніх фахівців технічного профілю</i>	31
МОГИЛКО О.В. <i>Аналіз проблем прогнозування інноваційного розвитку економіки України на прикладі енергетичної сфери</i>	36
РОМАНЧИК Т. В. , ВЫШИВАНЮК К. Г. <i>Особенности рекламы в сфере услуг</i>	40
САДОВСКИЙ В.А., СЕМЕНЧЕНКО Г.В., УДОВИЧЕКО Н.Н. <i>Аспекти сиергетики в економіке здравоохранения</i>	44
ПЕРЕДРІЙ А.Е.Ю. <i>Шляхи вдосконалення аутсорсингових послуг сервісних ремонтних служб промислового підприємства</i>	48
ЧЕРНОБРОВКІНА С.В., СИНЕЛЬНИКОВА Д.М. <i>Аналіз сучасного стану та тенденції розвитку ринку джінсів в Україні</i>	52
КОВАЛЬОВА Т.В. <i>Системно - компонентний аналіз при обліку електронних грошей</i>	56
ХОРОШИЛОВА І.О. <i>Краудфандинг як шлях залучення коштів</i>	60
ХАУСТОВА І.Є. <i>Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства</i>	64
УСОВ М. А. <i>Понятійний апарат та склад інноваційно-інвестиційного комплексу</i>	68
ЛАРКА Л. С., МАРКІНА А. О., МЕЩЕРЯКОВА А. С. <i>Економічна безпека як індикатор якості економічного управління підприємство</i>	72
ТИМОФЄЄВА К.О <i>Перспективи розвитку ринку альтернативної енергетики в Україні</i>	80

ЧАЙКОВА О.І., ПОДМОКОВА А.Ю., ГУБАНОВ П.О. <i>Застосування AGILE-управління та AGILE-маркетингу на підприємствах в міжнародному бізнесі</i>	84
ПОЛЯКОВА А. І. <i>Особливості формування асортименту наукоємної продукції в Україні</i>	89
ЛІТВИНЕНКО О. О., МЕРЗЛКІНА Ю. М., САСНКО Ю. В. <i>Загальні тенденції розвитку хлібопекарських підприємств України</i>	93
КОБЕЛЄВ В. М., ВАСИЛЮК К. О. <i>Методичні підходи щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства</i>	98
ГАРМАШ С.В. <i>Інтеграція логістичних функцій в рамках логістичного менеджменту у системі управління сучасним промисловим підприємством</i>	104
ВЕРЮТІНА В. Ю., САВЧЕНКО О.І. <i>Проривні технологічні інновації як драйвер економічного розвитку країни</i>	108
ОПАРІЙ Є.О., БУТКО Т.С. <i>Формування плану заходів щодо збільшення обсягу продажів та прибутку на ТОВ «VLADI»</i>	112
ПОГОРСЛОВА Т. О., АНДРЕНКО К. В., НОВІКОВА Ю. Г. <i>Менеджмент підприємств у сучасних умовах ведення господарської діяльності</i>	116
ПЕРЕРВА П.Г., КОСЕНКО А.В., КОБЕЛЄВА Т.А., МАСЛАК М.В. <i>Системний підхід до дослідження цінкових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції</i>	121
КУЧИНСЬКИЙ В. А. <i>Інноваційні технології в менеджменті персоналу і управлінні виробничими системами</i>	127
ГЕВОРКЯН А. Ю., ДРУГОВА Е.С., КЛЕПІКОВА С. В. <i>Фактори, що впливають на визначення інвестиційної привабливості та вартості бізнесу</i>	131
ВОЛОСНІКОВА Н.М. <i>Управління інфраструктурною виробничою безпекою на мікро- та макрорівнях економіки</i>	135
КРАМСЬКОЙ Д. Ю., НОТОВСЬКИЙ П. В. <i>Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву</i>	140
ПРОСКУРНЯ О. М. <i>Техніко-економічне обґрунтування об'єктів енергетичного комплексу</i>	147
ПОГОРСЛОВ С.М. <i>Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці</i>	151

CONTENT

T.Y. NAZAROVA, V.V. POPOVICH, O.A. HELIAROVSKA <i>ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT BY THE ENTERPRISE: THEORETICAL ASPECT</i>	3
E.S. DRUGOVA, Yu. V. BEREZHNYAYA <i>ESSENCE AND ECONOMIC NATURE OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES</i>	7
S.O. SHPAK <i>ABOUT THE TEMPORARY NATURE OF COMPETITIVENESS, ECONOMIC POTENTIAL AND POTENTIAL OF ENTERPRISE DEVELOPMENT</i>	11
SKOTNIKOVA L.P., UHRIMOVA I.V. <i>THE ROLE OF INVESTMENT STRATEGY IN ENTERPRISE DEVELOPMENT</i>	19
V. VERBYTSKA <i>IMPROVEMENT OF THE ANALYTICAL MANAGEMENT SYSTEM OF A MOTOR TRANSPORT ENTERPRISE</i>	23
S. V. KLEPIKOVA <i>ENERGY EFFICIENCY IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE</i>	27
O. I. KISELEVA, L. V. KOLOMYTS, S. L. VOLKOV <i>COMPETENCE APPROACH IN ASSESSMENT PROFESSIONAL PREPARATION OF FUTURE SPECIALISTS OF THE TECHNICAL PROFILE</i>	31
O.V.MOGYLKO <i>ANALYSIS OF PROBLEMS OF FORECASTING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE IN ENERGY SPHERE</i>	36
T. B. ROMANCHYK, K. G. VYSHYVANIUK <i>FEATURES OF ADVERTISING IN THE SPHERE OF SERVICES</i>	40
V.A. SADOVSKY, G.V. SEMENCHENKO, N.N.UDOVICHEKO <i>ASPECTS OF SILHETICS IN THE HEALTH ECONOMY</i>	44
A.E.Y. PEREDRII <i>WAYS OF IMPROVING OUTSOURCING SERVICE OF SERVICE REPAIR SERVICES OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE</i>	48
S.V. CHERNOBROVKINA, D. M. SYNELNYKOVA <i>ANALYSIS OF THE MODERN STATE AND TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE JINS MARKET IN UKRAINE</i>	52
T.V. KOVALOVA <i>SYSTEM – COMPONENTIAL ANALYSIS DURING ACCOUNTING OF ELECTRONIC MONEY</i>	56
I. KHOROSHILOVA <i>KRAUDFANDING AS A WAY TO RAISE FUNDS</i>	60
I.E. HAUSTOVA <i>ACTUAL PROBLEMS OF MANAGING THE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE</i>	64
M. A. USOV <i>THE CONCEPTUAL APPARATUS AND STRUCTURE OF THE INNOVATION-INVESTMENT COMPLEX</i>	68
L. S. LARKA, A. O. MARKINA, A. S. MESHCHERYAKOVA <i>ECONOMIC SAFETY AS AN INDICATOR OF QUALITY OF ECONOMIC MANAGEMENT OF ENTERPRISES</i>	72
TYMOFYEYeva K.A. <i>PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE MARKET FOR ALTERNATIVE ENERGY OF UKRAINE</i>	80

O. I. CHAYKOVA, A.Y. PODMOKOVA, P.O. HUBANOV <i>APPLICATION OF AGILE-MANAGEMENT AND AGILE-MARKETING AT ENTERPRISES IN INTERNATIONAL BUSINESS.....</i>	<i>84</i>
A. I. POLIAKOVA <i>FEATURES OF FORMATION OF ASSORTMENT BY SCIENTIFIC PRODUCTION IN UKRAINE ...</i>	<i>89</i>
A.A LITVINENKO, YU.N. MERZLIKINA, YU.V. SAENKO <i>GENERAL TRENDS OF DEVELOPMENT OF BREAD-BAKING ENTERPRISES OF UKRAINE.....</i>	<i>93</i>
V. N. KOBELIEV, K. O. VASILYUK <i>METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE MARKETING</i>	<i>98</i>
S.V. GARMASH <i>INTEGRATION OF LOGISTIC FUNCTIONS IN THE FRAMEWORK OF LOGISTICAL MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISE MANAGEMENT.....</i>	<i>104</i>
V. Y. VERUTINA, O.I. SAVCHENKO <i>BREAKTHROUGH TECHNOLOGICAL INNOVATIONS AS THE DRIVER OF THE COUNTRY ECONOMIC DEVELOPMENT</i>	<i>108</i>
E.O. OPARIJ, T.S. BUTCO <i>FORMATION OF A PLAN OF MEASURES TO INCREASE SALES AND PROFITS AT "VLADI" LLC.....</i>	<i>112</i>
T. A. POHORIELOVA, K. V. ANDRENKO, YU. G. NOVIKOVA <i>MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC ACTIVITY.....</i>	<i>116</i>
P.G.PERERVA, A.V.KOSENKO, T.A.KOBELEVA, M.V.MASLAK <i>SYSTEM APPROACH TO THE STUDY OF PRICE, MARKETING, INVESTMENT AND INNOVATION CHARACTERISTICS OF TECHNOLOGY TRANSFER OF INDUSTRIAL PRODUCTS</i>	<i>121</i>
V. A. KUCHINSKYI <i>INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN PERSONNEL MANAGEMENT AND MANAGEMENT MANUFACTURING SYSTEMS.....</i>	<i>127</i>
A. GEVORKYAN, E. DRUGOVA, S. KLEPIKOVA <i>FACTORS AFFECTING THE DEFINITION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND BUSINESS VALUE.....</i>	<i>131</i>
N.M. VOLOSNIKOVA <i>MANAGEMENT OF INFRASTRUCTURAL PRODUCTION SAFETY ON MICRO- AND MACROLEVELS OF ECONOMY.....</i>	<i>135</i>
D. Y. KRAMSKOI, P. V. NOTOVSKYI <i>IMPROVING THE QUALITY OF INVESTMENT PROJECTS DUE TO THE INTRODUCTION OF ADDITIONAL ELEMENTS OF THE INFORMATION ARRAY.....</i>	<i>140</i>
O. M. PROSKURNIA <i>TECHNICAL AND ECONOMIC SUBSTANCE OF OBJECTS OF THE ENERGY COMPLEX.....</i>	<i>147</i>
S.M. POGORELOV <i>FEATURES OF APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN MANAGEMENT AND ECONOMICS.....</i>	<i>151</i>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

***НТУ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»***

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Збірник наукових праць

№ 19 (1295) 2018

Наукові редактори

*д-р екон. наук, проф. П.Г. Перерва,
к-д. екон. наук, проф. М.І. Погорєлов*

Науково-технічний редактор

к-д. екон. наук, проф. С.М. Погорєлов

Відповідальний за випуск

к-д. техн. наук І.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, Харків, вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХПІ".

Кафедра: «Організація виробництва і управління персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07,

e-mail: tper_bulletin@ukr.net

Підп. до друку 25.05.2018 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.

Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 425. Ціна договірна.

*Видавничий центр НТУ «ХПІ». Свідоцтво про державну реєстрацію
суб'єкта видавничої справи ДК № 5478 від 21.08.2017 р.*

61002, Харків, вул. Кирпичова 2

Друк-ФОП Шейніна О.В.,

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовників
і розповсюджувачів видавничої продукції*

ДК № 2779 від 15.09.2007 р.

61052, Харків, вул. Славянская, 3 оф.5