

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ
І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний
інститут»

MINISTRY OF EDUCATION AND
SCIENCE OF UKRAINE

National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Вісник
Національного технічного
університету «ХПІ»
(економічні науки)

Bulletin of the National
Technical University
"KhPI"
(economic sciences)

№ 6(8)'2020

No. 6(8)'2020

Збірник наукових праць

Collection of Scientific papers

Видання засноване у 1961 р.

The edition was founded in 1961

Харків
НТУ «ХПІ», 2020

Kharkiv
NTU "KhPI", 2020

Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) Збірник наукових праць. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2020. – № 6. – 85 с.

У збірнику представлені результати досліджень та узагальнення актуальних тенденцій вітчизняної та світової економічної системи, стану і перспективи розвитку економіки регіонів, підприємств та організацій; особливості управління інвестиційною діяльністю, інноваціями, бізнесом, економічними ризиками, маркетинговою діяльністю, правове забезпечення підприємств, бізнес-планування, управління фінансами, проблеми обліку й аудиту, соціального прогресу.

Для науковці, викладачі вищої школи, аспірантів, студентів, фахівців різноманітних галузей

The collection presents the results of research and generalization of current trends of the domestic and world economic system, the state and prospects of economic development of regions, enterprises and organizations; features of investment management, innovation, business, economic risks, marketing activities, legal support of enterprises, business planning, financial management, accounting and auditing, social progress.

For scientists, teachers of higher education, postgraduates, students, specialists of various industries

Державне видання.

Свідцтво Міністерство юстиції України

КВ № 23773-13613Р від 14 лютого 2020 року.

Мова статей – українська, російська, англійська.

На підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 409 від 17.03.2020 року включено до категорії «Б» Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук зі спеціальностей 051, 071, 072, 073, 075, 076, 242, 281, 292.

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). Індукується в наукометричній базі Google Scholar.

Офіційний сайт видання: <http://es.khpi.edu.ua>

Засновник

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Founder

National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Головний редактор

Перерва П.Г., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Заст. головного редактора:

Погорелов М.І., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Погорелов С.М., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Секретар:

Круглов О.А., НТУ «ХПІ», Україна

Члени редколегії:

Ілляшенко С.М., проф., СумДУ, Україна

Косенко О.П., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Краснокутська Н.С., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Кузьмін О.Є., проф., І-т «Львівська політехніка», Україна

Манойленко О.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Маслак О.І., проф., Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Україна

Посохов І.М., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Райко Д.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Сисоєв В.В., проф., НТУ «ХПІ», Україна

Кобелева Т.О., доц., НТУ «ХПІ», Україна

Mariann Veresné Somosi, проф., Мішкольцький університет, Угорщина;

Peter Reichling, проф., Магдебургський університет ім. Отто фон Гуерике, Німеччина;

György Kocziszkzy, проф., член монетарного комітета Національного банку, Венгрія

Editor-in-chief

Pererva P.G., prof., NTU "KhPI", Ukraine

Deputy editor-in-chief:

Pogorelov M. I., prof., NTU "KhPI", Ukraine

Pohorielov S. M., prof, NTU " KhPI " , Ukraine

Secretary:

Kruglov O. A., NTU " KhPI " , Ukraine

Members of the editorial Board:

Ilyashenko S. M., prof., Sumdu, Ukraine

Kosenko O. P., prof., NTU "KHPI", Ukraine

Krasnokutska N.S., prof., NTU "HP", Ukraine

Kuzmin O. E., prof., Institute "Lviv Polytechnic", Ukraine

Manoylenko O. V., prof., NTU " KhPI ", Ukraine

Maslak O. I. prof Kremenchutzky national University imeni Mikhaila Ostrogradskogo, Ukraine

Posokhov I.M., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Raiko D. V., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Sysoiev V. V., prof., NTU " KhPI " , Ukraine

Kobielieva T. O., docent., NTU " KhPI " , Ukraine

Mariann Veresné Somosi, , prof, University Mxcalcse, Porsena;

Peter Reichling, prof., Magdeburg University im. Otto von

Guericke, Germany;;

György Kocziszkzy, prof., member of the monetary Committee of the National Bank, Hungary

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».

Д.В. РАЙКО, О.І. ПОДРЕЗ, В.О. ЧЕРЕПАНОВА

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ЗА ІНДЕКСОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ОСНОВИ ДОБРОБУТУ КРАЇНИ, РЕГІОНІВ, ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ, СУСПІЛЬСТВА

Пропонується науково-методичний підхід вдосконалення системи управління еколого-економічним розвитком країни, який базується на єдиній системі управління. Актуальність проблеми полягає в тому, що в умовах пандемії багато з підприємств працюють не на повну потужність. У результаті цього країна недоотримає обсяги матеріального виробництва – знижується валовий внутрішній продукт та інші показники економічного розвитку країни, а також знижується економічний добробут населення. З іншого боку призупинення або навіть зупинка діяльності промислових підприємств веде до покращення стану екології держави та її регіонів, але на його стан впливають природні катаклізми, виникнення додаткового сміття, що пов'язано з пандемією (маски, рукавичка, тощо) та інше. Тому, метою написання статті є обґрунтування напрямів вдосконалення управління розвитком, що охоплює усі рівні управління – макро-, мезо-, мікрорівень. У статті запропоновано новий підхід до оцінки соціального добробуту через еколого-економічний розвиток країни, регіонів, промислових підприємств та стан матеріальної, культурної та навчальної забезпеченості населення. Науково-методичний підхід побудовано на використанні зарубіжних показників оцінки, що дає можливість здійснювати порівняльний аналіз розвитку України з іншими країнами світу. Використання запропонованого підходу дозволить підвищити обґрунтованість прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління.

Ключові слова: система управління, розвиток, екологічний розвиток, економічний розвиток, соціальний добробут

Д.В. РАЙКО, О.И. ПОДРЕЗ, В.А. ЧЕРЕПАНОВА

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ С ПОМОЩЬЮ ИНДЕКСА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ОСНОВЫ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СТРАНЫ, РЕГИОНОВ, ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБЩЕСТВА

Предлагается научно-методический подход совершенствования системы управления эколого-экономическим развитием страны, основанный на построении единой системы управления. Актуальность проблемы заключается в том, что в условиях пандемии многие предприятия работают не на полную мощность. В результате этого страна недополучит объемы материального производства - снижается валовой внутренний продукт и другие показатели экономического развития страны, а также благосостояние населения. С другой стороны, приостановление или даже остановка деятельности промышленных предприятий ведет к улучшению состояния экологии страны и ее регионов, но на экологию также влияют природные катаклизмы, возникновение дополнительного мусора, что связано с пандемией (маски, перчатка и т.д.) и другое. Поэтому, целью написания статьи является обоснование направлений совершенствования управления развитием, охватывающее все уровни управления - макро-, мезо-, микроуровень. В статье предложен новый подход к оценке социального благосостояния через эколого-экономическое развитие страны, регионов, промышленных предприятий и состояние материальной, культурной обеспеченности населения. Научно-методический подход построен на использовании зарубежных показателей оценки, что дает возможность осуществлять сравнительный анализ развития Украины с другими странами мира. Использование предложенного подхода повышает обоснованность принятия управленческих решений на всех уровнях управления.

Ключевые слова: система управления, развитие, экологическое развитие, экономическое развитие, социальное благополучие.

D.V. RAIKO, O. I. PODREZ, V. A. CHEREPANOVA

DIRECTIONS FOR IMPROVING OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT WITH INDEX OF COMPETITIVENESS AS THE BASES OF THE COUNTRY, REGIONS, INDUSTRIAL ENTERPRISES AND THE POPULATION

A scientific and methodological approach to improving the management system of ecological and economic development of the country, based on the construction of a unified management system, is proposed. The urgency of the problem is that in a pandemic, many companies are not working at full capacity. As a result, the country will not receive enough production - the gross domestic product and other indicators of economic development of the country, as well as the welfare of the population. On the other hand, the suspension or even cessation of industrial enterprises leads to improved ecology of the country and its regions, but the environment is also affected by natural disasters, the emergence of additional debris associated with the pandemic (masks, gloves, etc.). Therefore, the purpose of writing the article is to substantiate the areas of improvement of development management, covering all levels of management - macro-, meso-, micro-level. The article proposes a new approach to the assessment of social welfare through the ecological and economic development of the country, regions, industrial enterprises and the state of material, cultural and educational security of the population. The scientific and methodological approach is based on the use of foreign evaluation indicators, which makes it possible to carry out a comparative analysis of Ukraine's development with other countries. The use of the proposed approach increases the validity of management decisions at all levels of government.

Keywords: system of management, development, ecological development, economic development, social welfare.

Вступ. Сучасна діяльність промислових підприємств потребує поліпшення стану виробничих фондів, технології, якості продукції, підвищення заробітної плати працівникам, тощо. Вирішення проблем вимагає оптимальних управлінських рішень, отримання яких залежить від вдосконалення системи управління розвитком суб'єктів господарювання,

регіонів та країни в цілому.

Промисловість – це головна галузь економіки країни, діяльність якої впливає на життєздатність усіх сфер діяльності, домогосподарств, населення, тощо. Від ефективності роботи галузі залежить розвиненість та добробут держави, але з іншого боку промисловість – це галузь, яка найбільш забруднює

навколишнє природне середовище і без жалю використовує природні ресурси. Вона має велику залежність від виробничих фондів, матеріало- та енергопостачання, персоналу з високою кваліфікацією та інше. Тому, кожна країна світу у той чи інший період часу стикається з проблемою нестабільності та неефективності діяльності промислових підприємств, що вказує на недосконалий процес управління розвитком.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У наукових працях розглядаються питання щодо визначення сутності поняття «розвиток», кількості його складових та методів, показників його оцінки. Так, дефініції «розвиток» присвячено наукові праці, у яких його представлено в організаційному та економічному сенсі. В роботах Грушіна Б.А. [1], Васюткіної Н.В. [2], Юдина Є.Г.[3] та ін. автори зазначають, що «розвиток» в організаційному сенсі є направлена дія, що призводить до зміни об'єкту. Базилевич Л.А. [4], Коротков Є. М.,[5] Ятремська О.М. [6] та ін., Райко, Подрез [7] поняття «розвиток» визнають як економічну категорію, що описує якісні та кількісні перетворення з одного стану в інший, досконаліший та змінює життєстійкість системи.

Окрім цього поняття «розвиток» досліджується за рівнями управління. Такі вчені як О.В.Латишева [8]; К.В.Гнедіна[9]; Згуровський М.З., Болдак А.О., Єфремов К.В.[10]; Т.Перга[11]; Ю.Федунь [12], Т.Кларин [13] та ін. аналізували особливості розвитку країни, а І.В.Горяна[14]; В.М.Ільченко [15]; Д.О.Гопцій та М.Й.Коваленко [16]; М.М.Тимошенко[17] та ін. – регіону, О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко, К. С. Світлична[18]; М.М.Берест, М.О.Дудка [19] та ін. – галузі, а С.М.Телешевська [20], М.Л.Філіпішина [21] та ін. – підприємства.

Багато наукових праць присвячено встановленню складових або напрямів розвитку [22Подрез]. В економічній літературі немає єдиної думки щодо їх кількості, але найбільш часто розглядаються три складові – економічна, соціальна та екологічна.

Окремим напрямом наукових розробок щодо розвитку доцільно виділити науково-методичні підходи щодо встановлення показників, що його характеризують, та їх оцінка. Найбільш повним щодо використання зарубіжних показників оцінки розвитку є наукові праці В.М.Ільченко [15], Н.С. Краснокутської [23]та ін.

Отже, аналіз останніх досліджень та публікацій довів, що багато зарубіжних та вітчизняних вчених приділяють увагу визначенню сутності поняття «розвиток», встановленню його видів та складових, показників та методів оцінки.

Метою написання статті є обґрунтування напрямів вдосконалення еколого-економічного розвитку як основи добробуту суспільства. Для досягнення мети поставлені завдання:

1. Обґрунтувати доцільність розробки напрямів еколого-економічного розвитку країни в умовах пандемії та після її завершення;

2. Запропонувати показники оцінки еколого-економічного розвитку за трьома рівнями управління – макро-, мезо- та макrorівнем.

Методи дослідження. При проведенні дослідження використовувалися загальні (систематизація, аналіз та синтез, порівняння, формалізація) та спеціальні (методи економіко-статистичного аналізу) методи.

Результати. Сьогодні економіка України, як і багатьох країн світу, має значне зниження валового внутрішнього продукту (ВВП), що пояснюється скороченням матеріального виробництва за рахунок пандемії. Так, за даними Державної служби статистики України, реальний ВВП у III кварталі 2020 р. порівняно з попереднім кварталом (з урахуванням сезонного фактору) збільшився на 8,5%, а порівняно з III кварталом 2019 р. зменшився на 3,5% [24]. Сумна статистика спостерігається і з експортно-імпортними операціями країни. Так, у січні–листопаді 2020 р. експорт товарів становив 44346,5 млн.дол. США, або 96,5% порівняно із січнем–листопадом 2019 р., імпорт – 48243,8 млн.дол., або 87,1%. Негативне сальдо склало 3897,3 млн.дол. (у січні–листопаді 2019 р. також негативне – 9416,5 млн.дол.) [24]. Падіння виробництва має негативний вплив на життєдіяльність населення країни. Так, «за результатами обстеження робочої сили в III кварталі 2020 р. кількість зайнятого населення у віці 15 років і старше становила 16,0 млн. осіб, а у віці 15–70 років – 15,9 млн. осіб. Кількість безробітного населення віком 15 років і старше та у віці 15–70 років склала по 1,7 млн. осіб.

Рівень зайнятості населення віком 15 років і старше становив 49,8%, а серед населення віком 15–70 років – 56,1%. Рівень безробіття серед робочої сили віком 15 років і старше та у віці 15–70 років становив 9,5%» [24].

Економіка усіх країн світу постраждала від пандемії. За прогнозами МВФ, очікується «падіння світової економіки на 3%, а ВВП України на 4-8% порівняно з 2019 р.» [25] Однак високо розвинуті держави

Програма стимулювання економіки України для подолання наслідків COVID-19 [25], що представлено урядом країни, на наш погляд, не приділяє достатньої уваги розвитку промисловості та проблемі запобігання охорони навколишнього середовища.

Сьогодні в Україні спостерігається незначне покращення екологічної ситуації, що пояснюється падінням виробництва обсягів промислової продукції на 48% [25]. Як зазначено у [26], супутники NASA та Європейського космічного агентства зафіксували зниження шкідливих викидів в атмосферу. У багатьох регіонах світу повітря стало чистішим. Подекуди викиди вуглецю від початку року впали до показників часів Другої світової війни. Схоже очищення атмосфери було під час економічної кризи 2008 року. Але тоді зменшення викидів було поступовим. Пандемія COVID-19 закрила багато підприємств і заводів, зупинила транспорт». Тому шкідливі викиди скоротилися, але це покращення є незначним, тому

що природні катаклізми (пожари), людський фактор (вибухи хімічних речовин, снарядів, тощо), бойові дії, що проходять на території України, негативно позначилися на стані повітря, водосховищ й земельних ресурсах.

Отже, дослідження розвитку економіки країн світу та України у тому числі, та екологічної ситуації доводять, що економіка країни та її галузей залежить від багатьох факторів, як і екологія країни та її регіонів. Причому розвиток економіки має негативний вплив на стан екології, тому найбільш важливим для держави та її регіонів є розробка та впровадження ефективної системи еколого-економічного розвитку. У свою чергу, соціальний

єдиною системою управління, яка базується на моніторингу показників її оцінювання (рис.2). Для цього необхідно проаналізувати методичні підходи щодо цього процесу (табл.1), з якої слідує, що в економічній літературі існує багато методик щодо оцінки сталого розвитку країни, галузей та регіонів. Доцільно зазначити, що методичні підходи до оцінки сталого розвитку поділяються на зарубіжні [23,27] та вітчизняні [18, 30]. Перші розраховують показники економічного, соціального та екологічного розвитку у сукупності, а другі – враховують не всі складові розвитку та, в основному, поєднують соціальний та економічний. Нами пропонується проводити оцінки поступово – економічний та екологічний розвиток, які

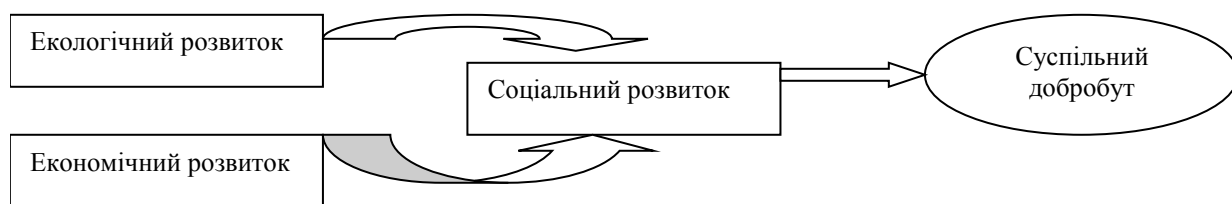


Рис.1. Взаємозв'язок екологічного, економічного, соціального розвитку з суспільним добробутом

розвиток та суспільний добробут (благополуччя) залежать від досягнень еколого-економічного розвитку держави (рис.1).

Таким чином, існує реальна потреба щодо об'єднання екологічного та економічного розвитку у

впливають на соціальний і на суспільний добробут. При цьому враховується вплив діяльності промислових підприємств (рис.2).

Таблиця 1 – Аналіз методичних підходів щодо оцінки сталого розвитку країни, регіонів, галузей (фрагмент)

Назва методики та ким запропоновано	Сутність методики
1.Методика визначення Sustainable Society Index (SSI), Sustainable Society Foundation (Фонд сталого суспільства), Нідерланди[27]	Оцінка соціального, екологічного та економічного благополуччя.
2.Методика оцінки рівня сталого розвитку країни або окремої території, Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (СЦД-Україна) [10]	Модель дозволяє оцінити ступінь забезпечення на кожному відрізку часу сталого (збалансованого) розвитку для країни та визначити дисбаланси.
3.Методика оцінки сталого розвитку, Інститут прикладного системного аналізу НАН України та МОН України [10]	Рівень сталого розвитку (СР) оцінюється за допомогою індексу Іср, який розраховується як сума індексів для трьох вимірів: економічного (Іек), екологічного (Іе) та соціального (Іс) з відповідними ваговими коефіцієнтами.
4. Методичний підхід з оцінки результативності сталого розвитку країни, Латишева [8]	Визначення результативності сталого розвитку країни.
5. Методичний підхід щодо формування індикаторів сталого розвитку, В.М.Льченко [15]	Автор аналізує зарубіжні методики оцінки сталого розвитку країни за 17 індикаторами. Індикатори розглянуто за трьома складовими: економічна, соціальна та екологічна. Додано індикатори суспільного добробуту.
6. Методика оцінки соціально-економічного розвитку держави, О.Кратт, І.Кірнос [29]	Запропоновано індикатори соціально-економічного розвитку та прогресу країн.

Систематизовано авторами за [29,14-15,19,27,8,10,16]

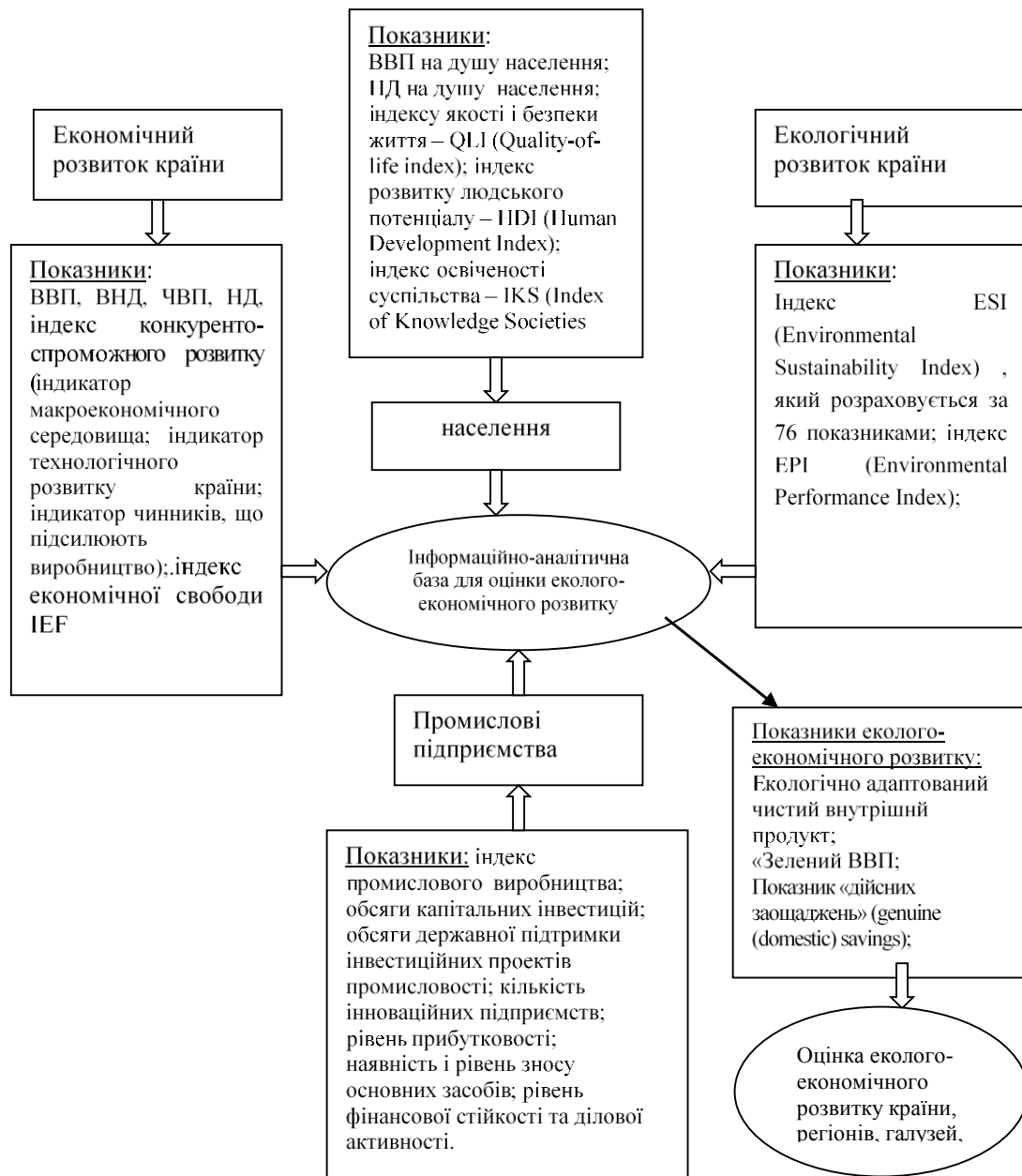


Рис. 2. Оцінка еколого-економічного розвитку країни (побудовано авторами на основі [7, 15.21])

Висновки. У теперішній час на перший план виходять проблеми економічного та екологічного розвитку країни, галузей матеріального виробництва, регіонів. Тому, запропоновано вдосконалити напрями їх розвитку шляхом сукупної оцінки еколого-економічного розвитку. При цьому доведено, що добробут суспільства залежить від еколого-економічний розвитку країни, регіонів, промислових підприємств, а також стану матеріального, культурного та навчального забезпечення населення. Кожна зі складових (економічний, екологічний розвиток, стан промислових підприємств та населення) оцінюються на за допомогою зарубіжних показників, що дозволяє проводити порівняння у

темпах розвитку України з іншими країнами світу. У подальшому дослідженні доцільно побудувати механізм проведення оцінки еколого-економічного розвитку країни, регіонів та промислових підприємств.

Список літератури

1. Грушин Б.А. *Очерки логики исторического исследования (Процесс развития и проблемы его научного воспроизводства)*. М.: Высш. Школа, 1961. 214 с.
2. Васюткіна Н.В. *Методологічні засади управління сталим розвитком авіапідприємств*. Дис. докт.ekon. наук: Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). К. : Національний авіаційний ун-т, 2015. 539 с.
3. Юдин Э.Г. *Системный подход и принцип деятельности: методолог. Проблем. Соврем. Науки*. М. : Наука, 1978. 391 с.

4. Базилевич Л.А. *Автоматизация организационного проектирования*. Львов: Машиностроение, 1989. 176 с.
5. Коротков Э.М. *Концепция менеджмента*. М.: Изд.-консалт. Компания «ДеКА», 1998. 301 с.
6. Ястремська О. М., Ястремська О. О. Управління розвитком підприємств: уточнення теоретичних положень. *Проблеми економіки*. 2020. №1. С. 214–226. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-1-214-226>
7. Райко Д.В., Подрез О.І. Теоретичні аспекти розвитку підприємства. *Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу*. Матер. XI Міжн. науково-практ. Конф. 28 – 30 вересня 2017 року. під заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ТРИТОРІЯ, 2017. С.148-149.
8. Латишева О.В. Аналіз рівня сталого розвитку України у глобальному вимірі. *Управління економікою: теорія та практика*: Зб. наук. пр. К.: ІЕП НАНУ, 2016. С. 221–233. <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/127408>
9. Гнедіна К. В. Вдосконалення управління муніципальною транспортною системою в контексті сталого розвитку. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 81-92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_10.
10. Згуровський М.З., Болдак А.О., Єфремов К.В. та ін. *Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти. Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку*. К.: НТУУ «КПІ», 2012. 240 с.
11. Перга Т. Сталій розвиток у нових членах ЄС. *Європейські історичні студії*. 2017. № 6. С. 48-62.
12. Федунь Ю. Становлення та реалізація політики сталого розвитку в країнах-кандидатах на вступ до ЄС. *Вісник Львівського університету*. 2014. Вип. 36, ч. 11. С. 71–80.
13. Klarin T. The Concept of Sustainable Development: From its Beginning to the Contemporary Issues. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 2018. Vol. 21, No. 1, P. 67–94. doi:10.2478/zireb-2018-0005.
14. Горяня І.В. Формування методики оцінювання сталості розвитку регіонів. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. Т. 14. №1. С. 59-63. ISSN 1993-0259.
15. Ільченко В.М. Методи оцінки сталого розвитку регіону: індикатори та їх характеристика / В. М. Ільченко // *Вісник ДІФА. Економічні науки*. - 2013. - № 2. - С. 50-61. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2013_2_9
16. Гонцій О.Д., Тковаленко М.Й. Оцінка сталого розвитку міст. *Теорія та практика державного управління*. 2011, вип. 2 (23). С.1-12.
17. Тимошенко М.М. Методичні засади оцінки сталого розвитку сільських територій: алгоритм, структурна схема та інструментарій дослідження. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*, 2018, вип. 2. С.214-220.
18. Посилкіна О.В., Братішко Ю.С., Світлична К.С. Діагностика сталого соціально-економічного розвитку фармацевтичних підприємств. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*, 2015. №3(41), С.44-50.
19. Берест М. М., Дудка М. О. Оцінка рівня стійкого розвитку агропромислового сектору економіки України. *Економіка розвитку*. 2017. № 4 (84). С. 27–37.
20. Телешевская С.М. Комплексна методика оцінки рівня сталого розвитку підприємств. «Молодий вчений», 2015, вип.. № 6 (21), Ч.2., С.78-81.
21. Filipishyna L., Bessonova S., Venckeviciute G. Integral assessment of developmental stability: cases of Lithuania and Ukraine. *Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneur-ship and Sustainability Center*, 2018, № 6 (1), P. 87-99. 10.9770/jesi.2018.6.1(7). hal-02121032.
22. Подрез О.І. Інструменти управління сталим розвитком промислового підприємства: теорія та практика застосування. *Бізнес інформ*, 2019, № 2, С.340-347.
23. Краснокутська Н. С. Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами / Н. С. Краснокутська, Т. О. Осетрова // *Економічний аналіз*: зб. наук. пр. – Тернопіль: ТНЕУ, 2018. – Т. 28, № 1. – С. 236-242. <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/37710>
24. *Економічна статистика України: Промисловість*: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm
25. *Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: Економічне відновлення* <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomiczne%20stimuluvannia/analitichni-materiali-do-programi-stimuluvannya-1>
26. *Неочікувані наслідки пандемії: як COVID-19 оживив природу на планеті* // <https://www.5.ua/svit/neochikuvani-naslidky-pandemii-iaak-covid-19-omolodzhuie-planetu-213781.html>
27. Sustainable Society Foundation [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ssfindex.com/>
28. Методика оцінки рівня сталого розвитку країни або окремої території, *Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (СЦД-Україна)*
29. Кратт О., Кірнос І. Інструментарій оцінки соціально-економічного розвитку держави. *Економічний аналіз*. 2012.. Випуск 11, Ч. 3, С.281-286.
30. D. Raiko, V. Cherepanova, I. Fedorenko, Yu. Shypulin. Evaluation of quality level in managing the development of industrial enterprises. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies* (2019), Vol 5, No 3 (101). P.17-32. DOI: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.177919/>

References (transliterated)

1. Grushin B.A. *Ocherki logiki istoricheskogo issledovaniya (Process razvitiya i problemy ego nauchnogo vosproizvodstva)* [Essays on the logic of historical research (The process of development and the problems of its scientific reproduction)]. Moscow: Vyssh. Shkola, 1961. 214 p.
2. Vasyutkina N.V. *Metodologichni zasady upravlinnya stalim rozvitkom aviapriyemstv*. [Methodological principles of sustainable development management of airlines] Dis. dokt.ekon. nauk: Specialnist 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami (za vidami ekonomichnoyi diyalnosti). Kiev: Nacionalnij aviacijnij un-t, 2015. 539 p.
3. Yudin E.G. *Sistemnyj podhod i princip deyatelnosti: metodolog. Problem. Sovrem. Nauki* [Methodological principles of sustainable development management of airlines]. Moscow: Nauka, 1978. 391 p.
4. Bazilevich L.A. *Avtomatizaciya organizacionnogo proektirovaniya* [Organizational design automation]. Lvov: Mashinostroenie, 1989. 176 p.
5. Korotkov E.M. *Koncepciya menedzhmenta* [Management concept]. Moscow: Izd.-konsalt. Kompaniya «DeKA», 1998. 301 p.
6. Yastremska O. M., Yastremska O. O. *Upravleniya razvitiem predpriyatij: utochenie teoreticheskikh polozhenij* [Enterprise development management: clarification of theoretical provisions]. *Problemi ekonomiki* [Problems of the economy]. 2020. no1. pp. 214–226. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-1-214-226>
7. Rajko D.V., Podrez O.I. *Teoretichni aspekti rozvitku pidpriemstva* [Theoretical aspects of enterprise development]. *Marketing innovacij i innovaciyi u marketingu*. Mater. XI Mizhn. naukovoprakt. Konf. [Marketing innovation and innovation in marketing. Mater. XI Int. scientific practice. Conf] 28 – 30 veresnya 2017 roku. pid zag. red. d.e.n., prof. S.M. Ilyashenka. Sumi: TRITORIYA, 2017. pp.148-149.
8. Latisheva O.V. *Analiz rivnya stalogo rozvitku Ukrayini u globalnomu vimiri* [Analysis of the level of sustainable development of Ukraine in the global dimension]. *Upravlinnya ekonomikoyu: teoriya ta praktika* [Economic management: theory and practice]: Zb. nauk. pr. Kiev: IEP NANU, 2016. pp. 221–233. <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/127408>
9. Gnedina K. V. *Vdoskonalennya upravlinnya municpalnoyu transportnoyu sistemoyu v konteksti stalogo rozvitku* [Improving the management of the municipal transport system in the context of sustainable development]. *Ekonomicnij prostir* [Economic space]. 2015. no 93. pp. 81-92. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_93_10.
10. Zgurovskij M.Z., Boldak A.O., Yefremov K.V. ta in. *Analiz stalogo rozvitku: globalnij i regionalnij konteksti. Ch. 2. Ukrayina v indikatorah stalogo rozvitku* [Analysis of sustainable development: global and regional contexts. Part 2. Ukraine in indicators of sustainable development]. Kiev: NTUU «KPI», 2012. 240 p.
11. Perga T. *Stalij rozvitok u novih chlenah YeS* [Sustainable development in the new EU members]. *Yevropejski istorichni studiyi* [European historical studies]. 2017. no 6. pp. 48-62.

12. Fedun Yu. Stanovlennya ta realizaciya politiki stalogo rozvitku v krayinah-kandidatah na vstup do YeS [Formation and implementation of sustainable development policy in the EU candidate countries]. Visnik Lvivskogo universitetu [Bulletin of Lviv University]. 2014. Vip. 36, ch. 11. pp. 71–80.
13. Klarin T. The Concept of Sustainable Development: From its Beginning to the Contemporary Issues. Zagreb International Review of Economics & Business, 2018. Vol. 21, No. 1, P. 67–94. doi:10.2478/zireb-2018-0005.
14. Goryana I.V. Formuvannya metodiki ocinyuvannya stalosti rozvitku regioniv [Formation of methods for assessing the sustainability of regional development]. *Ekonomichnij analiz* [Economic analysis]: zb. nauk. prac / Ternopilskij nacionalnij ekonomichnij universitet; redkol. : S. I. Shkaraban (golov. red.) ta in. Ternopil : Vidavnicho-poligrafichnij centr Ternopil'skogo nacionalnogo ekonomichnogo universitetu «Ekonomichna dumka», 2013. T. 14. no1. pp. 59–63. ISSN 1993-0259.
15. Ilchenko V.M. N Metodi ocinki stalogo rozvitku regionu: indikatori ta yih charakteristika [Methods for assessing the sustainable development of the region: indicators and their characteristics] *Visnik DDFA. Ekonomichni nauki* [DSFA Bulletin. Economic sciences]. - 2013. - no 2. - pp. 50-61. - Rezhim dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2013_2_9
16. Gopcij O.D., TKovalenko M.J. Ocinka stalogo rozvitku mist [Assessment of sustainable urban development]. *Teoriya ta praktika derzhavnogo upravlinnya* [Theory and practice of public administration]. 2011, vip. 2 (23). pp. 1–12.
17. Timoshenko M.M. Metodichni zasadi ocinki stalogo rozvitku silskih teritorij: algoritm, struktura shema ta instrumentarij doslidzhennya [Methodical bases of an estimation of sustainable development of rural territories: algorithm, the structural scheme and research tools]. *Mikolayivskij nacionalnij universitet imeni V.O. Suhomlinskogo* [Mykolayiv National University named after VO Sukhomlinsky], 2018, vip. 2. pp. 214–220.
18. Posilkina O.V., Bratishko Yu.S., Svitlichna K.S. Diagnostika stalogo socialno-ekonomichnogo rozvitku farmacevtichnih pidpriemstv [Diagnosis of sustainable socio-economic development of pharmaceutical enterprises]. *Upravlinnya, ekonomika ta zabezpechennya yakosti v farmacii* [Management, economics and quality assurance in pharmacy], 2015. no3(41), pp.44–50.
19. Berest M. M., Dudka M. O. Ocinka rivnya stijkogo rozvitku agropromislovogo sektoru ekonomiki Ukraini [Assessment of the level of sustainable development of the agro-industrial sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomika rozvitku* [Development economics]. 2017. no 4 (84). pp. 27–37.
20. Teleshevska S.M. Kompleksna metodika ocinki rivnya stalogo rozvitku pidpriemstv [Comprehensive methodology for assessing the level of sustainable development of enterprises]. *«Molodij vchenij»* [«A young scientist»], 2015, vip.. no 6 (21), Ch.2., pp.78–81.
21. Filipishyna L., Bessonova S., Venckeviciute G. Integral assessment of developmental stability: cases of Lithuania and Ukraine. *Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneurship and Sustainability Center*, 2018, no 6 (1), pp. 87–99. 10.9770/jesi.2018.6.1(7). hal-02121032.
22. Podrez O.I. Instrumenti upravlinnya stalim rozvitkom promislavogo pidpriemstva: teoriya ta praktika zastosuvannya [Management tools for sustainable development of an industrial enterprise: theory and practice of application]. *Biznes inform* [Business inform], 2019, no 2, pp.340–347.
23. Krasnokutska N. S. Evolyuciya rozvitku ta suchasni trendi v upravlinni proektami [Evolution of development and current trends in project management]// N. S. Krasnokutska, T. O. Osetrova // *Ekonomichnij analiz* [Economic analysis]: zb. nauk. pr. – Ternopil : TNEU, 2018. – Vol. 28, no 1. – pp. 236–242. <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/37710>
24. *Ekonomichna statistika Ukraini: Promislovist* [Economic Statistics of Ukraine: Industry]: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/prom.htm
25. *Programa stimulyuvannya ekonomiki dlya podolannya naslidkiv COVID-19: Ekonomichne vidnovlennya* [COVID-19 Economic Recovery Program: Economic Recovery] <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stimulyuvannya-analitichni-materiali-do-programi-stimulyuvannya-1>
26. *Neochikuvani naslidki pandemii: yak COVID-19 ozhiviv prirodu na planeti* [Unexpected consequences of the pandemic: how COVID-19 revived nature on the planet]// <https://www.5.ua/svit/neochikuvani-naslidky-pandemii-iak-covid-19-omolodzhue-planetu-213781.html>
27. Sustainable Society Foundation [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: <http://www.ssindex.com/>
28. Metodika ocinki rivnya stalogo rozvitku krayini abo okremoyi teritoriyi [Methods for assessing the level of sustainable development of a country or individual territory], *Svitovij centr danih z geoinformatiki ta stalogo rozvitku (SCD-Ukrayina)* [World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development (WSS-Ukraine)]
29. Kratt O., Kirnos I. Instrumentarij ocinki socialno-ekonomichnogo rozvitku derzhavi [Tools for assessing the socio-economic development of the state]. *Ekonomichnij analiz* [Economic analysis]. 2012. Vipusk 11, Ch. 3, pp.281–286.
30. D. Raiko, V. Cherepanova, I. Fedorenko, Yu. Shypulin. Evaluation of quality level in managing the development of industrial enterprises. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies* (2019), Vol 5, No 3 (101). pp. 17–32. DOI: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2019.177919/>

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Райко Діана Валеріївна (Райко Диана Валериевна, Raiko Diana) – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», вул. Кирпичова, 2, м. Харків, Україна, 61002, м. Харків, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9307-103X>, e.mail: diana.raiko2016@gmail.com

Подрез Ольга Іванівна (Подрез Ольга Ивановна, Podrez Olha) – провідний інженер кафедри публічного управління та підприємництва Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0099-0115>; e-mail: olha.podrez@gmail.com

Черепанова Вікторія Олександрівна (Черепанова Виктория Александровна, Cherepanova Viktoriia) – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», вул. Кирпичова, 2, м. Харків, Україна, 61002. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0294-1678>, e-mail: vitcherepanova@gmail.com

А.В. МАРТИНЕНКО**ДОСЛІДЖЕННЯ ЖИТТЄВИХ ЦИКЛІВ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Протягом всієї історії існування ринкових відносин в світі було вироблено десятки мільйонів різних товарів. Переважна їх частина має обмежений термін перебування на ринку, тому управління інноваційними проектами є дуже складною та ризикованою справою. Підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність повинні прогнозувати життєві цикли своїх товарів, проводити фінансово-економічний аналіз діяльності та оптимізувати свій бізнес-портфель. Тому сьогодні дуже актуальним є управління промисловими бізнес-проектами на основі планування життєвих циклів. Метою статті є дослідження та аналіз життєвих циклів товарів промислового призначення та особливостей їх окремих стадій. Проведено дослідження життєвих циклів товарів промислового призначення, наведена порівняльна характеристика стадій життєвого циклу промислового товару, особливостей їх окремих стадій та обґрунтовано, що з метою визначення оптимального часу для оновлення продукції або впровадження принципово нової, керівництво підприємства повинно постійно вивчати життєвий цикл своєї продукції, при цьому, правильно передбачити його динаміку і тривалість, враховуючи такі зовнішні фактори, як стан економіки в цілому, рівень інфляції, рівень державної підтримки, платоспроможність ринків, загальний стан ринкової кон'юнктури та зміни в стилі життя, що можуть скоротити чи продовжити життєвий цикл товару. Також запропоновано алгоритм процесу оцінки інноваційного товару на різних стадіях життєвого циклу товару, в якому систематизовано методи оцінки та контролю інновацій для окремих стадій та який включає управління інноваційними проектами, починаючи від появи нової ідеї до моменту виведення з ринку, проходячи через всі стадії життєвого циклу та описуючи різні сценарії розвитку інноваційного товару на ринку, що дозволить промисловим підприємствам здійснювати планування та розробку базових стратегій, в тому числі стратегій розвитку на різних етапах життєвого циклу товару, з метою визначення оптимального часу для оновлення продукції або впровадження принципово нової.

Ключові слова: життєвий цикл; товари промислового призначення; інновації; інноваційний процес; ефективність.

А.В. МАРТЫНЕНКО**ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

На протяжении всей истории существования рыночных отношений в мире было произведено десятки миллионов различных товаров. Подавляющая их часть имеет ограниченный срок пребывания на рынке, поэтому управление инновационными проектами является очень сложным и рискованным делом. Предприятия, осуществляющие инновационную деятельность должны прогнозировать жизненные циклы своих товаров, проводить финансово-экономический анализ деятельности и оптимизировать свой бизнес-портфель. Поэтому сегодня очень актуальным является управление промышленными бизнес-проектами на основе планирования жизненных циклов. Целью статьи является исследование и анализ жизненных циклов товаров промышленного назначения и особенностей их отдельных стадий. Проведено исследование жизненных циклов товаров промышленного назначения, приведена сравнительная характеристика стадий жизненного цикла промышленного продукта, особенностей их отдельных стадий и обосновано, что с целью определения оптимального времени для обновления продукции или внедрения принципиально новой, руководство предприятия должно постоянно изучать жизненный цикл продукции, при этом, правильно предсказать его динамику и продолжительность, учитывая такие внешние факторы, как состояние экономики в целом, уровень инфляции, уровень государственной поддержки, платежеспособность рынков, общее состояние рыночной конъюнктуры и изменения в стиле жизни, которые могут сократить или продлить жизненный цикл товара. Также предложен алгоритм процесса оценки инновационного товара на различных стадиях жизненного цикла товара, в котором систематизированы методы оценки и контроля инновации для отдельных стадий и который включает управление инновационными проектами начиная от появления новой идеи до момента вывода с рынка, проходя через все стадии жизненного цикла и описывая различные сценарии развития инновационного товара на рынке, что позволит промышленным предприятиям осуществлять планирование и разработку базовых стратегий, в том числе стратегий развития на разных этапах жизненного цикла товара, с целью определения оптимального времени для обновления продукции или внедрения принципиально новой.

Ключевые слова: жизненный цикл; товары промышленного назначения; инновации; инновационный процесс; эффективность.

A.V. MARTYNYENKO**RESEARCH OF LIFE CYCLES OF INDUSTRIAL PRODUCTS**

The world history of market relations contains tens of millions of different goods being produced. Most of them have a limited period of stay on the market. Therefore, managing innovative projects is a very complex and risky business. Enterprises that execute innovative activities should forecast the life cycle of goods, conduct a financial and economic analysis of their activities and optimize their business portfolio. Therefore, today it is very important to manage industrial business projects based on life cycle planning. The purpose of the article is to study and analyze the life cycles of industrial products and the characteristics of their individual stages. The paper investigates the life cycles of industrial products, presents the comparative characteristics of the stages of life cycle of industrial products and features of their individual stages. The paper investigates the life cycles of industrial products, presents the comparative characteristics of the stages of life cycle of industrial products, features of their individual stages and substantiates that in order to determine the optimal time update products or introduce a fundamentally new one, the management of the enterprise must constantly study the life cycle of their product, while, correctly predict its dynamics and duration, taking into account such external factors as the state of the economy as a whole, the level of inflation, the level of government support, the solvency of markets, the general state of the market situation and changes in lifestyle that can shorten or prolong the life cycle of a product. The paper also proposes an algorithm of the process of assessing innovative products at different stages of the product life cycle, which systematizes the methods for evaluating and monitoring innovation for separate stages and which includes the management of innovative projects from the emergence of a new idea to the moment of withdrawal from the market, passing through all stages of the life cycle and describing various scenarios for the development of an innovative product on the market, which will allow industrial enterprises to plan and develop basic strategies, including development strategies at different stages of the product life cycle, in order to determine the optimal time for updating products or introducing a fundamentally new one.

Keywords: life cycle; industrial products; innovations; innovation process; efficiency.

Вступ. Протягом всієї історії існування ринкових відносин в світі було вироблено десятки мільйонів

різних товарів. Переважна їх частина має обмежений термін перебування на ринку. З повсякденної практики відомо, що кожен конкретний товар має свій життєвий цикл, протягом якого він проходить етап появи, існування, і задоволення будь-яких потреб на даному проміжку часу. Вичерпавши свої можливості, товар припиняє існування. Період існування певного товару – від моменту його появи на ринку до моменту зникнення з ринку і називається життєвим циклом товару (ЖЦТ), який характеризує динаміку обсягів продажу й одержуваного прибутку від моменту виведення нового товару на ринок до його ліквідації.

Підприємства, які формують стратегічну поведінку на основі інноваційного підходу мають можливість завоювати лідерські позиції на ринку, зберегти високі темпи розвитку, скоротити рівень витрат та добитися високих показників прибутку. Однак, кожне підприємство стикається з різними проблемами при впровадженні інновацій, включаючи різні ринки, технології, клієнтів. Тому управління інноваційними проектами є дуже складною та ризикованою справою. Підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність повинні прогнозувати ЖЦТ, проводити фінансово-економічний аналіз діяльності та оптимізувати свій бізнес-портфель. Тому сьогодні дуже актуальним є управління промисловими бізнес-проектами на основі планування життєвих циклів.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблемам розвитку різних видів інновацій, здійсненню інноваційної діяльності, оцінці ефективності промислових інновацій і вивчення їх життєвих циклів приділяється велика увага, як в теоретичному, так і в методологічному аспекті. Про це свідчать численні роботи і публікації таких вчених-економістів, як Д. Ринк, Дж. Свон [1], Ф. Котлер [2], І. Ансофф [3], С. С. Гаркавенко [4], В. Я. Кардаш [5], П. Г. Перерва [6-9], Т. О. Кобелєва [6], Д. В. Тимофеев [10], К. А. Великих, А. П. Косенко [11], Ю. В. Беляева [12] та ін.

З огляду на те, що залежно від категорії товару види життєвих циклів можуть значно відрізнятися, разом з традиційним життєвим циклом товару слід розглядати також його основні різновиди. Розходження життєвих циклів товарів за формою і тривалістю можуть бути пояснені впливом наступних факторів: стан ринку, рівень науково-технічного прогресу і виробничо-технологічного розвитку, різниця в цінах і доходах покупців, динамізм розвитку підприємств тощо. Наприклад, дослідники Ринк і Свон виявили близько дванадцяти різних видів ЖЦТ [1]. Ф. Котлер дає характеристику шести основних різновидів кривих життєвого циклу товару [2]. Вітчизняні вчені та спеціалісти в галузі маркетингу теж наводять велику кількість різновидів ЖЦТ. Наприклад, С. С. Гаркавенко [4] відзначає 8 видів життєвого циклу товару, а В. Я. Кардаш [5] в своїй роботі представляє 7 різновидів ЖЦ. Слід зазначити, що в різних літературних джерелах деякі вчені однаковим графікам ЖЦТ дають різну назву. Тому, не зважаючи на велику кількість наукових праць, дослідження життєвих циклів промислового

призначення потребує подальшого вивчення та вдосконалення.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження та аналіз життєвих циклів товарів промислового призначення та особливостей їх окремих стадій.

Виклад основного матеріалу. Концепція ЖЦТ вперше як поняття була розроблена і опублікована в 1965 році в США відомим економістом і маркетингологом Теодором Левітом. Концепція ЖЦТ влаштувалася на те, що у кожного товару є свій певний термін життя, протягом якого він проходить ряд етапів. Мета маркетингу полягає в тому, щоб якомога більше продовжити термін перебування товару на ринку [13].

Класична крива ЖЦТ – це залежність між обсягом реалізації товару і відповідними періодами часу, відображена в двовимірній системі координат, по осі x якої відкладається поточний час, а по осі y – обсяги продажів [14].

Увага на життєві цикли попиту та товарів і їх вплив на прийняття бізнес-рішень було звернене І. Ансоффом в його основній праці зі стратегічного менеджменту [3]. Ансоффом були ідентифіковані типи ЖЦ, позначені взаємозв'язки між ними і виділені основні стадії життєвого циклу попиту.

Основоположним для розвитку і виробництва продукції є виникнення і наявність попиту з боку споживачів. Основними типовими стадіями життєвого циклу попиту, згідно І. Ансоффу, є зародження, прискорення зростання, уповільнення зростання, зрілість і загасання. Взаємозв'язки між життєвими циклами попиту та товарів представлені на рис. 1.

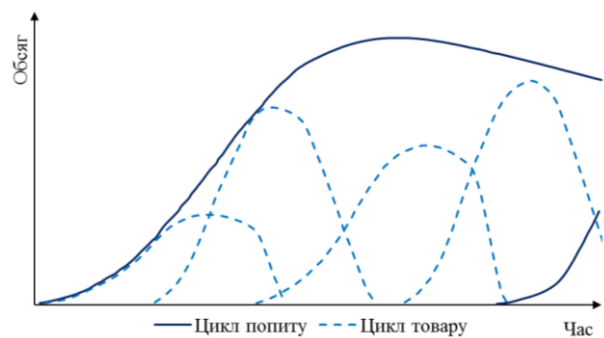


Рис. 1 – Взаємозв'язок між життєвими циклами попиту та товарів

Джерело: побудовано автором на основі [15]

Життєві цикли інновації розрізняються за видами інновацій. Ці відмінності зачіпають перш за все загальну тривалість циклу, тривалість кожної стадії всередині циклу, особливості розвитку самого циклу, різну кількість стадій. Види і кількість стадій життєвого циклу визначаються особливостями тієї чи іншої інновації. Однак у кожній інновації можна визначити базову основу життєвого циклу з чітко виділеними стадіями [12]. Розглянемо типовий склад і послідовність стадій життєвого циклу інноваційного товару промислового призначення (рис. 2). Тривалість виробництва товару промислового призначення та коливання обсягів його виробництва від виробництва першої партії до зняття даної моделі з виробництва у

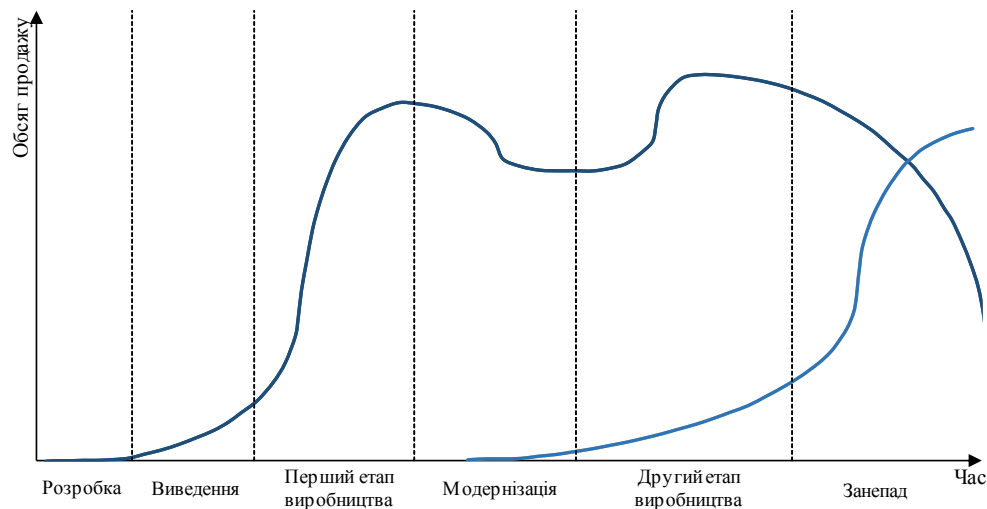


Рис. 2 – Життєвий цикл товару промислового призначення
Джерело: побудовано автором на основі [16]

зв'язку з моральним старінням має циклічний характер. Перелік і стисла характеристика кожної стадії наведена нами в табл 1.

Таблиця 1 – Стисла характеристика стадій життєвого циклу товару промислового призначення

Стадія	Характеристика стадії
1.Розробка товару	Здійснюється практична апробація наукової ідеї, проводяться НДДКР, завершується стадія виготовленням дослідного зразку товару.
2.Введення на ринок або освоєння виробництва	Проводиться відпрацювання конструкції за даними випробувань дослідного зразка. Починається освоєння промислового випуску виробів з поступовим його доведенням до запланованого обсягу виробництва.
3.Перший етап виробництва	Технологія виробництва повністю освоєна, нарощується продуктивність праці, поліпшується якість продукції, знижується собівартість. Зміцнюються і розширюються виробничі зв'язки, зростає імідж товару у споживачів.
4.Модернізація	Проводиться істотне поліпшення техніко-економічних показників товару з метою продовження його життєвого циклу. В залежності від конкретних товарів, стадій модернізації може бути декілька, або не бути зовсім.
5.Другий етап виробництва	Процеси в основному аналогічні 3 стадії. В багатьох випадках 3, 4 та 5 стадії циклу являють собою єдиний процес, що називається дифузія або випуск промислового товару.
6.Занепад або ліквідація	Випуск продовжує здійснюватися в обсягах достатніх для забезпечення ремонтно-експлуатаційних потреб і підтримки в робочому стані парку раніше випущених виробів, що знаходяться в даний час в експлуатації.

Джерело: складено автором на основі [11]

Початковий етап – розроблення нового товару, під час якого здійснюється апробація наукової ідеї чи

гіпотези про принципово нове рішення. Проводяться НДР, фундаментальні та прикладні дослідження, розробляються принципова побудова вузлів та деталей, їх креслення, перевіряється їхня технологічність. Проводиться розробка технологічних процесів дослідного, серійного і масового виробництва, тобто способів об'єднання фізичних, хімічних, технологічних і інших процесів з трудовими процесами. Початок: поява наукової ідеї, розроблення та обґрунтування концепції товару, технічного та робочого проекту, виготовлення дослідного зразку.

Наступний етап передбачає освоєння промислового виробництва, тобто введення нового товару на ринок. Перші дві стадії циклу утворюють систему створення і освоєння нової техніки – сукупність взаємопов'язаних процесів, які забезпечують наукову, конструкторську, технологічну та організаційну готовність підприємства до випуску нового виробу заданого рівня якості. На стадії впровадження на ринок вирішується доля нового виробу чи буде він мати успіх на ринку.

Наступна стадія – перший етап виробництва – це середина життєвого циклу товару промислового призначення (ТПП). Оскільки ТПП призначені, як правило, для багатьох галузей, то вони визначають матеріальну базу економіки країни в цілому. Чим довша тривалість етапу виробництва, тим більш стає становище виробника, хоча тим нижчі темпи НТП.

Отже, необхідно намагатись оптимізувати тривалість етапу виробництва, плануючи його розширення шляхом модернізації, тобто збільшення тривалості ЖЦ внаслідок вдосконалення техніко-економічних показників. Стадія зростання настає, коли новий товар задовольняє вимогам ринку і обсяг його продажу починає збільшуватися. Головною метою маркетингу на цьому етапі є розширення збуту і сукупності доступних модифікацій продукту. Швидке зростання обсягів реалізації підтримується за рахунок: 1) підвищення якості товару, створення нових моделей продукції; 2) виходу на нові сегменти

ринку; 3) освоєння нових каналів збуту; 4) підсилення реклами; 5) зниження ціни на товар.

На стадії зрілості спостерігається уповільнення зростання обсягів продажу, її можна розподілити на три фази: зрілість, що зростає; стабільна зрілість; зрілість на зниженні. Стадія занепаду засвідчується різким зменшенням обсягів продажу товару. На цій стадії скорочуються маркетингові програми, змінюються форми збуту товару, приймаються рішення про закінчення випуску товару [17, 18]. Слід зазначити, що тривалість ЖЦ коливається досить сильно для різних товарів. Розглянемо порівняльну тривалість життєвих циклів окремих виробів стратегічного машинобудування (табл. 2).

Життєвий цикл продукції, що випускається підприємством, перетинається з життєвим циклом технологічної системи або життєвим циклом технологічного устаткування та комплектуючих.

інновації на різних стадіях ЖЦТ (рис. 3), який включає управління інноваційними проектами починаючи від появи нової ідеї до моменту виведення з ринку, проходячи через всі стадії життєвого циклу.

Інноваційні процеси потребують здійснення періодичного контролю їх ефективності на всіх стадіях життєвого циклу товару. Через відповідні проміжки часу в кінці кожної стадії необхідно приймати рішення про доцільність продовження розробки. Якщо ж економічна оцінка проекту позитивна, то інноваційний процес продовжується. Слід відзначити, що важливим моментом при управлінні асортиментною політикою підприємства є те, що при зниженні попиту на один вид продукції промислового призначення, підприємство повинно своєчасно спланувати виведення іншого виду товару, розробка якого повинна починатися заздалегідь.

Концепція життєвого циклу товару дозволяє

Таблиця 2 – Порівняльна тривалість стадій життєвого циклу товарів енергетичного машинобудування

Етапи життєвого циклу	Металорізальне устаткування		Електродвигуни		Низьковольтна апаратура	
	Роки	%	Роки	%	Роки	%
Розробка виробу	2,5	12,2	2,1	15,0	1,9	17,8
Освоєння виробництва	1,0	4,9	1,5	10,7	1,4	13,1
Перший етап виробництва	4,4	21,5	3,8	27,1	3,0	28,0
Модернізація	1,2	5,8	1,1	7,9	0,9	8,4
Другий етап виробництва	2,8	13,7	3,2	22,9	1,8	16,8
Занепад	8,6	41,9	2,3	16,4	1,7	15,9
Всього	20,5	100	14,0	100	10,7	100

Джерело: побудовано автором на основі [16]

Тому тривалість ЖЦ ТПП може бути продовжена через те, що підприємства перед своїми клієнтами можуть мати зобов'язання по ремонтно-експлуатаційним потребам або через обслуговування непрогресивних сегментів ринку та інших країн, що розвиваються.

Тривалість ЖЦ залежить від самого товару, що ілюструють наведені вище приклади. Наприклад, життєві цикли електротехнічних товарів вимірюються роками, а взуття – місяцями. У першому випадку традиційною є крива з повторним циклом, у другому вона має сезонний характер. ЖЦ залежить також від ринку, на якому товар продається. Тому для західних фірм привабливими є ринки країн, що розвиваються, адже це можливість продовжити ЖЦ товару, який на розвинених ринках знаходиться на стадії занепаду.

Враховуючи, що в залежності від категорії товару види життєвих циклів можуть значно відрізнятися, виробник інноваційного товару повинен враховувати специфіку саме свого конкретного товару, а не використовувати узагальнену криву ЖЦТ. При цьому характерна тенденція скорочення циклів більшості товарів, а отже і окремих фаз цього циклу, змушує підприємства інтенсифікувати весь процес створення товару і його ринкової реалізації.

На основі вищезазначеного автором пропонується алгоритм процесу оцінки промислової

здійснювати планування та розробку базових стратегій підприємства, в тому числі, стратегій розвитку на різних етапах життєвого циклу. З метою визначення оптимального часу для оновлення продукції або впровадження принципово нової, керівництво підприємства повинно постійно вивчати життєвий цикл своєї продукції, враховуючи такі зовнішні фактори, як стан економіки в цілому, рівень інфляції та зміни в стилі життя, що можуть скоротити чи продовжити життєвий цикл товару.

Висновки. Отже, в статті проведено дослідження життєвих циклів товарів промислового призначення, наведена порівняльна характеристика стадій життєвого циклу промислового товару та обґрунтовано, що з метою визначення оптимального часу для оновлення продукції або впровадження принципово нової, керівництво підприємства повинно постійно вивчати життєвий цикл своєї продукції, при цьому, правильно передбачити його динаміку і тривалість. Також в роботі запропонований розроблений алгоритм процесу оцінки інноваційного товару на різних стадіях життєвого циклу, в якому систематизовано методи оцінки та контролю інновації для окремих стадій та який включає управління інноваційними проектами починаючи від появи нової ідеї до моменту виведення з ринку, проходячи через

всі стадії життєвого циклу, описуючи різні сценарії розвитку інноваційного товару на ринку.

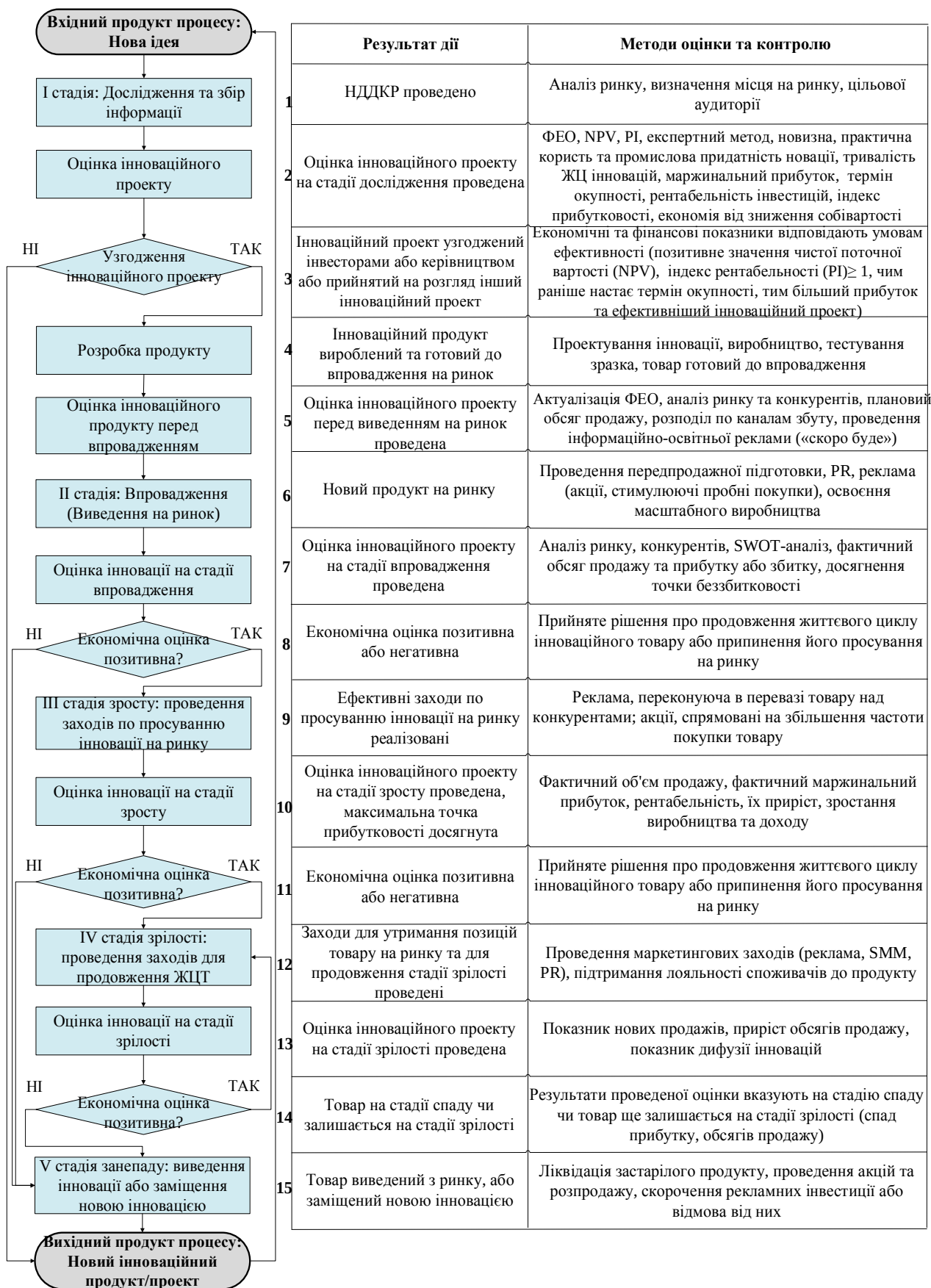


Рис. 3 – Алгоритм процесу оцінки інновації на різних стадіях ЖЦТ
Джерело: розроблено автором

Список літератури

- Rink D. R., Swan J. E. Product life cycle research: A literature review. *Journal of Business Research*, 1979. Vol. 7(3). pp. 219-242.
- Kotler. Ph. *Marketing Essentials*, 1894/ Филип Котлер: Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий, 1990. 556 с.
- Кононов В. Н., Замбрийская Е. С., Дема Р. Р., Харченко М. В. Управление жизненными циклами промышленных технологий. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*, 2018. № 1. С. 76-87.
- Гаркавенко С. С. Маркетинг. Підручник. К.: Лібра, 2002. 712 с.
- Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. К.: КНЕУ, 2000. 124 с.
- Перерва П. Г., Кобелева Т. О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2016. № 28 (1200). С. 26-30.
- Гончарова Н. П., Перерва П. Г., Яковлев А. И. Маркетинг инновационного процесса. К.: ВИРА-Р, 1998. 267 с.
- Kocziszky G., Pererva P. G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
- Гребченко А. И., Перерва П. Г., Смоловик Р. Ф. Основы маркетинга высоких технологий. Харьков : ХГПУ, 1999. 242 с.
- Тимофеев Д. В. Динамика экономического эффекта в процессе управления жизненным циклом инноваций при их коммерциализации. *Бизнес Информ*, 2017. № 1. С. 56-60.
- Великих К. А., Косенко А. П. Исследование структуры экономических циклов жизни электротехнических изделий. *Вестник Нац. техн. ун-та «ХПИ»*: сб. науч. тр. темат. вып. Технический прогресс и эффективность производства, Харьков: НТУ «ХПИ», 2002. № 8-1. С. 205-210.
- Беляева Ю. В. Инновации и их жизненный цикл. *Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки*, 2008. № 11 (67). С. 458-464.
- Хруцкий В. Е., Корнеева И. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учебное пособие для вузов. М.: Финансы и статистика, 2013. 102 с.
- Пухальский А. Н., Корсунь К. П., Черданцева О. В. Модифицированная схема жизненного цикла изделия. *Вестник НГУ. Серия Социально-экономические науки*, 2011. Вып. 11. № 4. С. 108-124.
- Аносов И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
- Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 365 с.
- Мартиненко А. В. Управління інноваційним товаром на різних стадіях життєвого циклу. *Інноваційний розвиток та безпека підприємства в умовах неоіндустріального суспільства*: [матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (31 жовтня 2019 р.)]/ відп. ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк, 2019. С. 112-113.
- Кравчук А. В. Аналіз існуючих методів економічної оцінки ефективності промислових інновацій. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*, 2019. Випуск 2/2019 (115). С. 69-78.
- Omskogo universiteta. *Seriya «Ekonomika»* [Bulletin of Omsk University. Series «Economics»], 2018. no. 1. pp. 76-87.
- Gharkavenko S. S. *Marketingh* [Marketing]. Pidruchnyk. Kiev: Libra, 2002. 712 p.
- Kardash V. Ja. *Marketinghova tovarna polityka* [Marketing product policy]: Navch.-metod. posib. dlja samost. vyvch. dycypliny. Kiev: KNEU, 2000. 124 p.
- Pererva P. G., Kobjeljeva T. O. Upravlinnja marketinghom innovacijnoji produkciji na zasadakh zhyttjevogho cyklu tovaru [Marketing management of innovative products on the basis of the product life cycle]. *Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu «KhPI» (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University «KhPI» (economic sciences): collection of scientific papers]. Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. no. 28 (1200). pp. 26-30.
- Goncharova N. P., Pererva P. G., Yakovlev A. I. *Marketing innovatsionnogo protsessa* [Marketing of the innovation process]. Kiev: VIRA-R, 1998. 267 p.
- Kocziszky G., Pererva P. G., Szakaly D., Somosi Veres M. Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. 668 p.
- Grabchenko A. I., Pererva P. G., Smolovik R. F. *Osnovy marketinga vysokikh tekhnologiy* [Fundamentals of high technology marketing]. Kharkov: KhGPU, 1999. 242 p.
- Timofeev D. V. Dinamika ekonomicheskogo efekta v protsesse upravleniya zhiznennym tsiklom innovatsiy pri ikh kommersializatsii [Dynamics of economic effect in the process of innovation life cycle management during their commercialization]. *Biznes Inform* [Business Inform], 2017. no. 1. pp. 56-60.
- Velikhikh K. A., Kosenko A. P. Issledovanie struktury ekonomicheskikh tsiklov zhizni elektrotekhnicheskikh izdeliy [Study of the structure of economic cycles of life of electrical products]. *Vestnik Nats. tekhn. un-ta «KhPI»*: sb. nauch. tr. temat. vyp. Tekhnicheskij progress i effektivnost' proizvodstva [Bulletin of the National Technical University «KhPI»: collection of scientific papers of the thematic issue Technical progress and production efficiency]. Kharkov: NTU «KhPI», 2002. no. 8-1. pp. 205-210.
- Belyaeva Yu. V. Innovatsii i ikh zhiznennyi tsikl [Innovations and their life cycle]. *Vestnik Tambovskogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye nauki* [Bulletin of the Tambov University. Series: Humanities], 2008. no. 11 (67). pp. 458-464.
- Khrutskiy V. E., Korneeva I. *Sovremennyy marketing: nastol'naya kniga po issledovaniyu rynka* [Modern Marketing: A Handbook for Market Research]: Uchebnoe posobie dlya vuzov. Moscow: Finansy i statistika, 2013. 102 p.
- Pukhal'skiy A. N., Korsun' K. P., Cherdantseva O. V. Modifitsirovannaya skhema zhiznennogo tsikla izdeliya [Modified product life cycle diagram]. *Vestnik NGU. Seriya Sotsial'no-ekonomicheskije nauki* [Bulletin of NGU. Socio-Economic Science Series], 2011. Vol. 11. no. 4. pp. 108-124.
- Ansoff I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989. 519 p.
- Osnach O. F., Pylypchuk V. P., Kovalenko L. P. *Promyslovyy marketingh: pidruchnyk* [Industrial marketing: a textbook]. Kiev: Centr uchbovoho literatury, 2009. 365 p.
- Martynenko A. V. Upravlinnja innovacijnym tovarom na riznykh stadijakh zhyttjevogho cyklu [Innovative product management at different stages of the life cycle]. *Innovacijnyj rozvytok ta bezpeka pidryjemstva v umovakh neoindustrialnogho suspil'stva*: [materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf. (31 zhovtnja 2019 r.)]/ vidp. red. O. M. Polinkevych, L. V. Shostak. Lucyk, 2019. pp. 112-113.
- Kravchuk A. V. Analiz isnujuchykh metodiv ekonomichnoji ocinky efektyvnosti promyslovykh innovacij [Analysis of the existing methods of an economic evaluation of the efficiency of industrial innovations]. *Visnyk KrNU imeni Mykhajla Ostrogradskijogho* [Bulletin of Mykhailo Ostrogradskyi KrNU], 2019. Vol. 2/2019 (115). pp. 69-78.

References (transliterated)

Надійшла(received) 04.12.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Мартиненко Аліна Василівна(Мартыненко Алина Васильевна, Martynenko Alina Vasylivna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6384-9795>; e-mail: alina.kravchuk1601@gmail.com

В.А. МІЩЕНКО, І.І. ГОРОБЕЦЬ

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НА КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИКОРИСТАННЯМ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОБАВЛЕНОЇ ВАРТОСТІ

Розглянуто необхідність впровадження вартісно-орієнтованого управління. Дана коротка характеристика кондитерських підприємств. Описані особливості ринку кондитерських товарів та проблеми збільшення обсягів експорту. Охарактеризовано показник економічної доданої вартості та можливості використання його в якості ключового індикатора для оцінювання фінансового стану підприємств кондитерської галузі. Запропонована методика розрахунку цього показника. Висвітлені проблеми з визначенням окремих складових формули. Приведено приклад розрахунку економічної доданої вартості для 8 кондитерських підприємств. Прокоментовані результати розрахунків. Акцентовано увагу на основні переваги показника й можливість впровадження вартісно-орієнтованого управління на підприємствах кондитерської галузі.

Ключові слова: вартість; антикризове управління; вартісно-орієнтоване управління; економічна добавлена вартість; кондитерське підприємство; показник; контролінг.

В.А. МИЩЕНКО, И.И. ГОРОБЕЦЬ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА КОНДИТЕРСКИХ ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Рассмотрена необходимость внедрения стоимостно-ориентированного управления. Дана краткая характеристика кондитерских предприятий. Описаны особенности рынка кондитерских товаров и проблемы увеличения объемов экспорта. Охарактеризованы показатель экономической добавленной стоимости и возможности использования его в качестве ключевого индикатора для оценки финансового состояния предприятий кондитерской отрасли. Предложена методика расчета этого показателя. Освещены проблемы с определением отдельных составляющих формулы. Приведен пример расчета экономической добавленной стоимости для 8 кондитерских предприятий. Прокомментированы результаты расчетов. Акцентируется внимание на основные преимущества показателя и возможность внедрения стоимостно-ориентированного управления на предприятиях кондитерской отрасли.

Ключевые слова: стоимость; антикризисный менеджмент; стоимостно-ориентированное управление; экономическая добавленная стоимость; показатель; контроллинг.

V. MISHCHENKO, I. GOROB

ASSESSMENT OF FINANCIAL CONDITION AT CONFECTIONERY ENTERPRISES USING A COST-ORIENTED INDICATOR OF ECONOMIC ADDED VALUE

The necessity of introduction of cost-oriented management is considered. This brief description of confectionery companies. The peculiarities of the confectionery market and the problems of increasing exports are described. The indicator of economic added value and the possibility of using it as a key indicator for assessing the financial condition of the confectionery industry is described. The method of calculation of this indicator is offered. Problems with the definition of individual components of the formula are highlighted. An example of calculation of economic added value for 8 confectionery enterprises is given. Commented results of calculations. Emphasis is placed on the main advantages of the indicator and the possibility of implementing cost-oriented management in the confectionery industry.

Keywords: cost; crisis management; cost-oriented management; economic value added; confectionery; indicator; controlling.

Постановка проблеми. В умовах непередбачуваного, мінливого та конкурентного оточення традиційні способи інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень стають неефективними й затрудняють досягнення заданих цілей. В нинішніх умовах недостатнім є аналіз вартості підприємства на базі тільки

минулої та поточної інформації. Необхідно прогнозувати також сценарій майбутньої ситуації з метою вибору ефективних шляхів зростання вартості компанії. Маючи таку інформацію, вартісно-орієнтоване антикризове управління може спрямувати свої дії на створення вартості, де основним пріоритетом буде майбутній фінансовий

результат та сподівання інвесторів. Впровадження вартісно-орієнтованого антикризового управління (Value based management, VBM) є актуальним для усіх форм підприємств. Тому для їх керівників найважливішим завданням є вивчення існуючих моделей управління підприємством з метою розробки власної концепції розвитку на основі вартісного підходу.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями вартісного підходу до управління підприємством займаються відомі економісти Багацька К.В., Васильчук І.П., Винокурова О.І., Говорушко Т.А., Данильченко М.Ю., Довгань Л.П., Дяченко В.С., Захаркін О.О., Коллер Т., Коупленд Т., Макаренко Т.Ю., Маршалл А., Раппапорт А., Скотт М., Гагарін А.О., Грапко Н.В., Ковальов А.І., Колос І.В., Корягін М.В., Климаш Н.І., Коупленд Т., Коллер Т., Лаговська О.А., Мамонов К.А., Мендрул О.Г., Мілінчук О.В., Мних О.Б., Момот Т.В., Островська Г.Й., Панков В.А., Піменова Ю.І., Пилипів Н.І., Ромашина О.В., Рєпіна І.М., Русанова К.Д., Савчук Д.Г., Сметанюк О.А., Сохацька О.М., Спільник І.А., Сурженко А.В., Терещенко О.О., Ткачук Н.М., Шевчук Н.В., Чернова В.В., Чижикова Г.Д., Яремко І.Й.

Дослідження теоретичних основ розвитку вартісно-орієнтованого управління на підприємстві свідчить про те, що: воно з використанням контролінгового інструментарію дає можливість зосередити всі підрозділи компанії та виробничі процеси на прийнятті операційних й стратегічних фінансових та інвестиційних рішень, які сприятимуть зростанню ринкової вартості та добробуту власників підприємства для забезпечення його перманентного розвитку.

Впровадження вартісно-орієнтованого управління, у свою чергу, дасть можливість зосередити усі процеси та прийняття операційних, фінансових та інвестиційних рішень на досягнення основної мети – зростання ринкової вартості підприємства. Імплементация орієнтованого на вартість підходу до управління підприємством є неможливою без використання інструментів контролінгу, завданням яких є інформаційне забезпечення та координація прийняття тих управлінських рішень, що сприятимуть максимізації вартості компанії. Під поняттям «максимізація вартості» розуміється спрямування усіх управлінських рішень на довгострокове зростання ринкової вартості підприємства.

Мета дослідження – висвітлення методичного підходу й практичних аспектів оцінювання фінансового стану кондитерського підприємства з використанням вартісно-орієнтованого показника економічної добавленої вартості.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз показує, що кондитерська галузь є однією із найрозвинутіших галузей у харчовій

промисловості України, асортимент продукції якої охоплює практично всі групи кондитерських виробів. Аналіз стану і перспектив розвитку кондитерського ринку в Україні свідчить, що основним джерелом формування пропозицій на ринку є вітчизняне виробництво, його продукція становить близько 95 % в загальному обсязі. Ринок кондитерських виробів України є висококонцентрованим, на ньому працює близько 800 компаній. Загальний обсяг виробництва підприємств складає більше 1 млн т продукції на рік, що дозволяє повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку та експортувати значні обсяги продукції за кордон. В кондитерській галузі на виробництві задіяно близько 170 тис. працюючих. Виробничі потужності галузі завантажені орієнтовно на 70 %. Нвціональні кондитерські підприємства експортують свою продукцію у більш ніж 50 країн світу. Міжнародна торгівля кондитерськими товарами є достатньо розвиненою. Світовий експорт кондитерських виробів має меншу концентрацію в порівнянні з імпортом. За обсягами виробництва експорту та імпорту має місце його висока концентрація за головними виробниками. Підприємства галузі постійно інвестують в розвиток галузі близько 200 млн дол. США щорічно. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію виробництв, встановлені найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність та наукоємність виробництва. Галузь розвивається в умовах жорсткої внутрішньої і зовнішньої конкуренції, що сприяє постійному вдосконаленню управлінських процесів та забезпеченню високих світових стандартів якості виробленої продукції. На всіх провідних підприємствах галузі впроваджені та функціонують системи менеджменту якості.

Характерною особливістю кондитерського ринку є те, що, з однієї сторони, відчувається витіснення невеликих підприємств з ринку внаслідок зростання потужностей виробництва ринкових лідерів, а з другої – прихід до галузі нових підприємств. Перевагою українських кондитерів на зовнішніх ринках в основному є ціна на їх вироби. Також впливають на попит якість продукції, оновлення асортименту, вивчення й аналіз зовнішніх ринків та вдосконалення дизайну. Бар'єрами на шляху нарощування експорту українськими виробниками є: високий рівень конкуренції на ринках імпортерів(СНД, Європи, Канади), складність проходження експортних процедур і висока їх вартість, відсутність попиту на окремі види продукції, відсутність міжнародного сертифікату якості, а також складність пошуку партнерів. До проблем розвитку галузі можна віднести: 1) залежність певної частини національних виробників від імпоротної сировини; 2) торговельні обмеження з боку країн-партнерів; 4) низький рівень споживання продукції в країні;

4) висока конкуренція на внутрішньому ринку. Функціонування національних підприємств в оточенні міжнародних компаній та реальні можливості виходу на зарубіжні ринки потребують збільшення розмірів національних компаній і зміни підходу до оцінки діяльності при створенні змішаних компаній, що можливо здійснити через застосування вартісно-орієнтованого управління та його показників.

Говорушко Т.А. і Климаш Н.І. відмічають, що «методика управління ефективністю підприємств кондитерської промисловості передбачає необхідність удосконалення процесу управління ефективністю на основі вартісно-орієнтованого підходу. Так, поліпшення процесу управління ефективністю має сприяти захисту інтересів акціонерів, зростанню їх доходів, підвищенню обсягу виробництва солодощів та зміцненню конкурентних позицій підприємства на ринку»[1, с.100].

Найбільш поширеним зі всіх існуючих вартісно-орієнтованих показників, призначених для оцінки процесу створення вартості компанії, є економічна додана вартість (EVA, Economic Value Added), яка визначається як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування і сумою витрат на обслуговування капіталу компанії. Необхідність для українських реалій використання спочатку саме цього індикатора в тому, що він поєднує простоту розрахунку та можливість визначення вартості компанії практично тільки на основі інформації з нормативних бухгалтерських документів, а також дозволяє оцінювати ефективність як підприємства в цілому, так і його підрозділів у кожному окремому періоді як індикатора ефективності діяльності менеджменту підприємства. Центральним інструментом системи управління, орієнтованої на максимізацію вартості, є концепція «вартості для засновників».

Загальна формула розрахунку EVA має вид [2, с.130 -132]. :

$EVA = NOPAT - Invested\ Capital \times WACC$
де: 1) NOPAT(Net Operating Profit After Tax) - чистий операційний прибуток після сплати податків; 2) IC (Invested Capital) - Інвестований капітал; 3) WACC (Weighted Average Cost of Capital) – середньозважена вартість капіталу. Кожний з них розраховується за окремими формулами.

Перший показник формули NOPAT розраховується наступним чином:

$$NOPAT = EBIT (1 - t),$$

де: EBIT («Earnings before interest and taxes») - прибуток до сплати відсотків за кредит та податків за звітний період;

t - ставка податку на прибуток.

Для розрахунку EBIT і NOPAT в часовій динаміці достатньо інформації в формі 2. фінансової звітності підприємства. Формула розрахунку NOPAT може бути представлена

іншим чином: NOPAT (Прибуток перед сплатою процентів і після оподаткування) = EBIT {(Прибуток (збиток) від звичайної діяльності перед оподаткуванням і сплатою процентів) = Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування + Фінансові витрати (нараховані проценти)} - Податок на прибуток від звичайної діяльності.

Другий показник формули економічної доданої вартості IC (Invested Capital) розраховується на базі інформації з форми 1 фінансової звітності підприємства. Є два підходи до розрахунку величини інвестованого капіталу: 1) операційний (на основі даних активу балансу); 2) фінансовий (на основі даних пасиву балансу). Операційний підхід: Інвестований капітал = Активи + Робочий капітал (working capital requirement, WCR) + надлишкова готівка («excess cash»). Фінансовий підхід: Інвестований капітал = Активи – Поточні безвідсоткові зобов'язання; Інвестований капітал = власний капітал + довгострокові зобов'язання + поточні відсоткові зобов'язання.

Третій показник формули економічної доданої вартості WACC (Weighted Average Cost of Capital) визначається за формулою:

$$WACC = K_s * W_s + K_d * W_d$$

де, K_s – вартість власного капіталу (%);

W_s - доля власного капіталу (в % (по балансу));

K_d – вартість залученого капіталу (%);

W_d - доля залученого капіталу (в % (по балансу)).

Проблема щодо застосування цієї формули полягає у визначенні ціни залучення власного й позикового капіталу. В Україні через низькі суверенні рейтинги, високу облікову ставку, практичну відсутність фондового ринку поки що неможливо об'єктивно оцінити безризикову процентну ставку. В нинішніх умовах ставку залучення власного капіталу можна виразити з використанням нормативної інформації Фонду державного майна України щодо ставки капіталізації [3] й НБУ відносно ставки дохідності за депозитами в національній валюті плюс надбавки за галузевий ризик й ризик вкладення в конкретне підприємство[4]. Оскільки ще немає загальноприйнятих національних рекомендацій або стандартів щодо визначення премій за окремі складники ризику, а також підвищення рівня їх обґрунтованості, в літературних джерелах визначені, як приклад, можливі інтервальні премії: 1) премія за галузевий ризик (від 1% до 2,2% за видами економічної діяльності); 2) премія за ризик фінансового стану(від 1% до 5%); 3) премія за додатковий ризик інвестування у діяльність акціонерного товариства (від 0% до 5%); 4) премія за ризик розміру акціонерного товариства(від 0% до 6,5%); 5) премія за ризик прогнозування грошового потоку(за кожний випадок від'ємної величини показника фінансового результату від операційної діяльності акціонерного товариства присвоюється один бал);

б) премія за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів(від 0% до 6%) [5]. Таким чином, метод прямого розрахунку вартості власного капіталу й кумулятивної моделі оцінки премії передбачає визначення його вартості рівнем дохідності на власний капітал, який складається на відповідному мікроринку і задовольняє конкретних інвесторів на ньому з урахуванням специфіки цілей інвестування, можливостей та індивідуальних схильностей таких інвесторів.

Ціна позикового капіталу в літературних джерелах може визначатися з урахуванням трьох підходів: 1)підхід з погляду позичальника, 2)підхід з позицій кредитора, 3) ринковий підхід[6]. Для нинішніх реалій пріоритетним є ринковий підхід, згідно з яким вартість залученого

капіталу визначається в загальному виді (без деталізації на окремі його складові) відсотковою ставкою за банківськими кредитами в національній валюті, яка складається на конкретному ринку позикового капіталу. Така відсоткова ставка характеризує в реальних умовах загальний рівень вимог ринку до дохідності позикових коштів, які залучаються підприємством із різних джерел. Відносне вираження цієї ставки характеризує величину нормативних, ринково необхідних витрат підприємства на позиковий капітал в конкретний інтервал часу.

Застосування вартісно-орієнтованого показника в практичній антикризовій діяльності на підприємствах кондитерської галузі представлено в таблиці.

Таблиця

Розрахунок економічної добавленої вартості й індексу ефективності фінансового управління на підприємствах кондитерської галузі в 2018 році

Показник	Вінницьк а КФ	ПрАТ Домінік	КК Конті	КФ Лагода	ПАТ Ласощі	КФ Світоч	Харківськ а БФ
Е (власний капітал)	2969053	237358	1333342	73926	-595	532028	122565
D (позиковий капітал)	83552	44945	660914	85601	24494	214044	71103
ІС (інвестований капітал)	3052605	282303	1994256	159527	23899	746072	193668
μЕ (частка власного капіталу в загальній структурі капіталу компанії)	0,97	0,84	0,67	0,46	-0,02	0,71	0,63
μD (частка позикового капіталу в загальній структурі капіталу компанії)	0,03	0,16	0,33	0,54	1,02	0,29	0,37
Pr (чистий прибуток)	51783	45042	64514	3879	45042	45042	5310
ROIC (рентабельність інвестованого капіталу)	1,70	15,96	3,23	2,43	188,47	6,04	2,74
T (ставка податку на прибуток компанії)	18	18	18	18	18	18	18
g (очікуваний темп зростання галузі)	2	2	2	2	2	2	2
P (середня ціна акції на фондовій біржі ПФТС за рік)	0	0	0	0	0	0	0
EPS0 (поточний прибуток на одну акцію)	0	0	0	0	0	0	0
EPS1 [прогнозований прибуток на одну акцію = EPS0 * (1 + g / 100)]	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ke (необхідна очікувана прибутковість від власного капіталу = EPS1 / P * 100%)	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Kd (необхідна очікувана прибутковість від позикового капіталу)	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
WACC [середньозважена ціна капіталу] =μE * Ke + ((μD * Kd) * (1-T / 100%))]	19,99	19,95	19,89	19,83	19,67	19,91	19,88
EVA [економічна додана вартість = IC * (ROIC-WACC)]	-558 470,63	-11 274,78	332222,27 5	-27 752,48	40340,5 8	-103 487,46	-33 196,07
Pr (чистий прибуток)	51783	45042	64514	3879	45042	45042	5310
Pr1 [прогнозований чистий прибуток = Pr * (1 + g)]	52 818,66	45 942,84	65 804,28	3 956,58	942,84	45 942,84	5 416,20
Nsh (середньорічна скоригована кількість акцій)							
EVA (економічна додана вартість)	-558 470,63	-11 274,78	- 332222,27	-27 752,48	40 340,58	-103 487,46	-33 196,07
X (перша частина індексу ІЕФУ)	-0,09	-4,07	-0,20	-0,14	1,14	-0,44	-0,16
Pbid (середня ціна покупки акції на фондовій біржі ПФТС за рік)	0	0	0	0	0	0	0
Pask (середня ціна продажу акції на фондовій біржі ПФТС за рік)	0	0	0	0	0	0	0

Показник	Вінницьк а КФ	ПрАТ Домінік	КК Конті	КФ Лагода	ПАТ Ласощі	КФ Світоч	Харківськ а БФ
S [середня величина спреда акцій = $100 (Pask-Pbid) / Pask * 100\%$]	0	0	0	0	0	0	0
RSI (індекс відносної сили біржового ринку)	0	0	0	0	0	0	0
Y (друга частина індексу ІЕФУ)							
Індекс ІЕФУ = $X * Y$	-0,09	-4,07	-0,20	-0,14	1,14	-0,44	-0,16

Як видно з таблиці, лише ПАТ «Ласощі» має економічну додану вартість в розмірі 40348,58 грн. навіть при таких високих закладених відсотках плати за позиковий кредит (24%). Всі інші підприємства мають від'ємні значення економічної доданої вартості. Це значить, що ці підприємства не окупають інвестований капітал. Індекс ефективності для цієї групи підприємств не враховує зовнішні фактори, оскільки їх акції не котируються на біржах. Тому одержані значення економічної доданої вартості характеризують лише внутрішню неефективність менеджменту і являються сигналом для прийняття відповідних рішень.

Безумовно, впровадження вартісно-орієнтованого управління на кондитерських підприємствах необхідно здійснювати через пілотні проекти. Потрібно мати час для підготовки або перепідготовки фахівців, проведення певної менеджерської і психологічної роботи серед колективу підприємства щодо зміни бачення нинішньої ситуації, менталітету працівників й недопущенню протистояння цьому процесу.

Але в цілому концепція антикризового управління підприємством з орієнтацією на максимізацію його вартості, як показало сьогоденне життя багатьох компаній, вважається однією з найбільш успішних, оскільки зміна вартості компанії враховує майже всю інформацію щодо її функціонування. Кожній українській компанії треба прокладати свій шлях до мети, зважаючи на свої стартові позиції та індивідуальні цілі, і лише тоді компанія буде успішною, а її вартість зростатиме.

Висновки:

1. Вартісно-орієнтоване управління на кондитерських підприємствах з використанням контролінгового інструментарію дає можливість мобілізувати всі підрозділи компанії та виробничі процеси на прийняття таких операційних й стратегічних фінансових та інвестиційних рішень, які сприятимуть зростанню ринкової вартості та добробуту власників підприємства й забезпечення його перманентного розвитку.
2. Антикризове управління на базі вартісно-орієнтованого показника EVA орієнтує на додану вартість усі управлінські рішення. Показник EVA визначається через зіставлення прибутку підприємства із витратами на інвестований капітал у

відповідному періоді. Переваги цього показника: 1) він більшою мірою пов'язаний з вартістю підприємства, ніж інші традиційні бухгалтерські показники дохідності; 2) можливість трансформації розрахунку бухгалтерського прибутку в економічну додану вартість шляхом здійснення коригувань, що дає можливість відобразити реальні результати; 3) з урахуванням контролінгової інформаційної підтримки рішень економічна додана вартість виконує інформаційну й мотиваційну функції для власників та колективу компанії й для інвесторів.

3. Вартісно-орієнтоване антикризове управління здійснюється на стратегічному й оперативному рівнях. Для кожного рівня необхідно мати набір показників для вартісного управління підприємством в цілому й антикризового, зокрема. З метою активізації діяльності всіх підрозділів і процесів на досягнення запланованих домінантних показників доцільно застосовувати систему збалансованих показників, що має бути інтегрованою складовою вартісного управління підприємством.

Список літератури

1. Говорушко Т.А., Климах Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т.А. Говорушко, Н.І. Климах. – К.: Логос, 2013. – с.100.
2. Міщенко В., Домніна І.І. Можливості застосування контролінгового вартісно-орієнтованого антикризового управління на вітчизняних підприємствах. // Другова О.С./Економіка сьогодення: актуальні питання та інноваційні аспекти: збірник матеріалів 111 Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя. 25 липня 2020 ро)/Східно-український інститут економіки та управління.-Запоріжжя: «ГО «СІЕУ», 2020.-с.129-132.
3. Щодо затвердження вихідних даних для розрахунку ставки капіталізації: Наказ Фонду державного майна України № 1033 від 24.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/shodo-zatverdzhennja-vihidnih-danih-dlja-rozrahunku-stavki-k-doc273194.html>.
4. Порядок визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для конкурентного продажу: Наказ Фонду державного майна України № 105 від 23.01.2004 (у редакції Наказу Фонду державного майна України № 577 від 23.03.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0546-16>.
5. Давидов О.І. Визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств /Давидов О.І./ Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 97-102.

6. Давидов О.І. Визначення вартості позикового капіталу у процесі оцінки вартості підприємств /Давидов О.І./ Науковий вісник Херсонського університету. Серія Економічні науки. Випуск 22. Частина 1. 2017. - 101-104.

References (transliterated)

1. Hovorushko T.A., Klymash N.I. Upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv na osnovi vartisto-orientovanoho pidkhodu : monohrafiia / T.A. Hovorushko, N.I. Klymash. – K. : Lohos, 2013. – s.100.
2. Mishchenko V., Domnina I.I. Mozhlyvosti zastosuvannia kontrolinhovoho vartisto-orientovanoho antykrizovoho upravlinnia na vitchyznianskykh pidpriemstvakh.//Druhova O.S./Ekonomika sohodennia: aktualni pytannia ta innovatsiini aspekty: zbirnyk materialiv 111 Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Zaporizhzhia. 25 lytnia 2020 ro)/Skhidno-ukrainskyi instytut ekonomiky ta upravlinnia;-Zaporizhzhia: «HO «SIEU»,2020.-s.129-132.
3. Shchodo zatverdzhennia vykhidnykh danykh dlia rozrakhunku stavky kapitalizatsii: Nakaz Fondu derzhavnoho maina Ukrainy № 1033 vid 24.05.2016 [Elektronnyi resurs]. – Rezhyim dostupu: <http://document.ua/shodo-zatverdzhennja-vihidnih-danih-dlja-rozrahunku-stavki-k-doc273194.html>.
4. Poriadok vyznachennia otsinochnoi vartosti paketiv aktsii aktsioner-nykh tovarystv, shcho proponuiutsia dlia konkurentnoho prodazhu: Nakaz Fondu derzhavnoho maina Ukrainy № 105 vid 23.01.2004 (u redaktsii Nakazu Fondu derzhavnoho maina Ukrainy № 577 vid 23.03.2016 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhyim dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0546-16>.
5. Davydov O.I. Vyznachennia vartosti vlasnoho kapitalu pid chas otsinky vartosti pidpriemstv /Davydov O.I./ Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. S. 97-102.
6. Davydov O.I. Vyznachennia vartosti pozykovoho kapitalu u protsesi otsinky vartosti pidpriemstv /Davydov O.I./ Naukovyi visnyk Khersonskoho universytetu. Serii Ekonomichni nauky. Vypusk 22. Chastyna 1. 2017. - 101-104.

Надійшло(received) 04.12.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Мищенко Володимир Акімович (Мищенко Владимир Акимович, Mishchenko Volodymyr) - доктор економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1328-4738>; e-mail: vladmish30@gmail.com

Горобець Ірина Ігорівна (Горобець Ирина Игоревна, Gorob Iryna) - здобувач Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1690-5018>; e-mail: idomnina89@gmail.com

О.І. МАСЛАК, Н.Є. ГРИШКО, М.В. МАСЛАК

**ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ З
УРАХУВАННЯМ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У статті розкрито особливості обумовленості потенціалу розвитку будь-якого підприємства його економічною безпекою. Важливою умовою нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва виступає об'єктивна економічна оцінка інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства, з урахуванням показників економічної безпеки. Виявлено, що причинами диспропорції між наявними інноваційними можливостями підприємства та їх практичним впровадженням є недостатня кількість інтегрованих досліджень і методичних розробок з управління інтелектуально-інноваційним потенціалом підприємства, а також ефективності його використання. Авторами наголошено, що підтримка економічної безпеки повинна здійснюватися за допомогою моніторингу та оцінки рівня ефективності системних механізмів підтримки інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства. Наведено основні універсальні показники оцінки інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства. Запропоновано для розуміння оцінки інноваційної та інтелектуальної складових потенціалу підприємства з позицій забезпечення економічної безпеки використати ресурсний, системний, стратегічний та системний підходи. Проаналізовано ключові характеристики процесної моделі управління економічною безпекою підприємства. У статті розглядаються основні шляхи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання шляхом запровадження інтегрованої системи показників. Акцентовано увагу на тому, що в умовах нестабільності для підприємства послаблення його виробничого, інноваційного, інтелектуального потенціалів є значною загрозою, що може призвести до блокування можливостей подальшого розвитку. Також встановлено, що ефективне управління системою економічної безпеки напряму залежить від правильного вибору основних компонентів системи економічної безпеки, тобто врахування усіх складових компонент ресурсного забезпечення.

Ключові слова: економічна безпека; потенціал підприємства; економічна оцінка; інноваційний потенціал; інтелектуальний потенціал

О.И. МАСЛАК, Н.Е. ГРИШКО, М.В. МАСЛАК

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА С УЧЕТОМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В статье раскрыты особенности обусловленности потенциала развития любого предприятия его экономической безопасностью. Важным условием нормального функционирования и развития сферы предпринимательства выступает объективная экономическая оценка инновационного и интеллектуального потенциала предприятия, с учетом показателей экономической безопасности. Выявлено, что причинами диспропорции между имеющимися инновационными возможностями предприятия и их практическим внедрением является недостаточное количество интегрированных исследований и методических разработок по управлению интеллектуально-инновационным потенциалом предприятия, а также эффективности его использования. Авторами отмечено, что поддержка экономической безопасности должна осуществляться с помощью мониторинга и оценки уровня эффективности системных механизмов поддержки инновационного и интеллектуального потенциала предприятия. Приведены основные универсальные показатели оценки инновационного и интеллектуального потенциала предприятия. Предложено для понимания оценки инновационной и интеллектуальной составляющих потенциала предприятия с позиций обеспечения экономической безопасности использовать ресурсный, системный, стратегический и системный подходы. Проанализированы ключевые характеристики процессной модели управления экономической безопасностью предприятия. В статье рассматриваются основные пути обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования путем внедрения интегрированной системы показателей. Акцентируется внимание на том, что в условиях нестабильности на предприятии ослабление его производственного, инновационного, интеллектуального потенциалов представляет значительную угрозу, что может привести к блокированию возможностей дальнейшего развития. Также установлено, что эффективное управление системой экономической безопасности напрямую зависит от правильного выбора основных компонентов системы экономической безопасности, то есть учета всех составляющих компонент ресурсного обеспечения.

Ключевые слова: экономическая безопасность; потенциал предприятия; экономическая оценка; инновационный потенциал; интеллектуальный потенциал

O.I. MASLAK, N.YE. GRISHKO, M. V. MASLAK

**ECONOMIC ASSESSMENT OF INNOVATIVE AND INTELLECTUAL POTENTIAL TAKING INTO
ACCOUNT ECONOMIC SECURITY INDICATORS**

The article is dedicated to the features of the conditionality of the development potential of any enterprise by its economic security. An important condition for the normal functioning and development of entrepreneurship is an objective economic assessment of innovation and intellectual potential of the enterprise, taking into account indicators of economic security. It is revealed that the reasons for the disproportion between the existing innovative capabilities of the enterprise and their practical implementation are the lack of integrated research and methodological developments to manage the intellectual and innovative potential of the enterprise, as well as the efficiency of its use. The authors also note that the support for the economic security should be carried out by monitoring and assessing the level of efficiency of systemic mechanisms for supporting the innovative and intellectual potential of an enterprise. The main universal indicators for assessing the innovative and intellectual potential of an enterprise were proposed. It was also proposed to use resource, systemic, strategic and systemic approaches to understand the assessment of the innovative and intellectual components of the enterprise's potential from the standpoint of ensuring economic security. The key characteristics of the process model for managing the economic security of an enterprise were analyzed. The article discusses the main ways of ensuring the economic security of business entities by introducing an integrated system of indicators. Attention is focused on the fact that in conditions of instability at the enterprise, the weakening of its production, innovation, intellectual potential poses a significant threat, which can lead to blocking the possibilities of the further development. It was also found that an effective management of the economic security system directly depends on the correct choice of the main components of the economic security system which are the components of the resource provision.

Keywords: economic security; enterprise's potential; economic assessment; innovation potential; intellectual potential

Постановка проблеми. У сучасних умовах діяльність усіх суб'єктів господарювання відбувається в умовах невизначеності та непередбачуваності, що призводить до загального зниження економічної безпеки підприємств та сповільнює подальший інноваційний розвиток. Відповідно, важливою умовою нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва виступає об'єктивна економічна оцінка інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства, враховуючи показники економічної безпеки. Це пов'язано, насамперед, з необхідністю посилення конкурентоспроможності підприємств на ринку, як на внутрішньому, так і зовнішньому.

Актуальність дослідження. Нині спостерігається диспропорція між наявними інноваційними можливостями підприємства та їх практичним впровадженням. Причинами цього слугують недостатня кількість інтегрованих досліджень і методичних розробок з управління інтелектуальним та інноваційним потенціалом підприємства та ефективності його використання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження напрацьовані сучасної економічної теорії доводять, що накопичено значну кількість знань в галузі економічної безпеки підприємства. Різні аспекти формування і прогнозування економічної безпеки досліджували Т.Г. Васильців [1], О.В. Ареф'єва [2], О. В.Ільєнко [3], А.М. Штангрет та М. М. Караїм [4], К.С. Фень [5] та багато інших.

Водночас посилення тенденцій глобалізації та інтернаціоналізації призвели до нових ризиків та загроз для діяльності підприємств та визначили необхідність проведення досліджень з питань забезпечення реалізації потенціалу підприємства на засадах економічної безпеки. Ефективна діяльність підприємства в умовах мінливого агресивного зовнішнього середовища потребує актуалізації рушійних сил, якими і виступають інновації та інтелектуальний потенціал. Роботи С. О. Пермінової [6], П.Г. Перерви [7] якраз досліджують суть інноваційної та інтелектуальної складових потенціалу підприємства, розкривають окремі аспекти його формування та ефективного використання. Однак недостатньо розкритими та суперечливими залишаються питання методів економічної оцінки потенціалу підприємства з урахуванням показників економічної безпеки.

Мета статті полягає у аналізі основних компонентів системи економічної безпеки підприємства з точки зору сучасних реалій та розробка діагностичного механізму економічної безпеки як частини процесу управління інноваційним та інтелектуальним потенціалами підприємства.

Основні результати дослідження показали, що потенціал розвитку підприємства обумовлений економічною безпекою. Забезпечення економічної безпеки вимагає відслідковування контрольних точок, за якими можна відслідкувати траєкторію управлінських змін бізнес-процесів.

Підходи дослідників до понять «потенціал» та «економічна безпека» різняться, але у широкому науковому сенсі під економічною безпекою розуміють такий стан об'єкта господарювання, за якого він, будучи

захищеним, не піддається негативному впливу будь-яких дестабілізуючих факторів. Здатність підприємства як носія потенціалу посилювати у разі потреби економічну безпеку сприяє появі нових конкурентних переваг.

Відповідно, необхідною умовою ефективного функціонування бізнес-процесів виступає забезпечення економічної безпеки підприємства. Лише за умови підтримки економічної безпеки підприємства на високому рівні можливе вилучення частини коштів (наприклад, на етапі розподілу прибутку) задля інвестування у паралельні процеси з метою покращення подальшого ведення бізнесу [8]. Виходячи з цього припущення, І. Бланк розуміє економічну безпеку як фінансовий стан підприємства, за якого можливе збереження усіх пріоритетів розвитку у коротко- і довгостроковому періодах [9]. На противагу йому, О. Ареф'єва та Т. Кузенко [2] інтерпретують поняття економічної безпеки як стану ефективного використання ресурсів підприємства та поточного потенціалу, щоб забезпечити довготривале виживання та стійкий розвиток.

Для розуміння оцінки інноваційної та інтелектуальної складових потенціалу підприємства з позицій забезпечення економічної безпеки пропонуємо використати: ресурсний, системний, стратегічний та системний підходи.

Застосування ресурсного підходу дозволяє розглядати діяльність підприємства через рівень ресурсного забезпечення, коли оціночною базою для оцінки інтелектуального та інноваційного потенціалу підприємства є його ресурси (насамперед кадрові та матеріально-технічні) [10].

Алгоритм оцінки інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства являє собою послідовність кількох стадій. Першочерговим кроком є визначення переліку кількісних та якісних показників, які характеризують нормативну модель інноваційного потенціалу. Наступна стадія передбачає оцінку фактичного (поточного) стану інноваційного потенціалу, коли здійснюється порівняльний аналіз нормативної моделі інтелектуального та інноваційного потенціалів з фактичними параметрами [10; 11]. Фінальна стадія оцінки полягає у характеристиці можливих напрямів посилення інтелектуального та інноваційного потенціалів на основі здійсненого аналізу та визначені напрямів реалізації потрібних перетворень. Запропонована система показників (за окремими компонентами), будучи гнучкою та адаптивною, дозволяє оцінити рівень інтелектуального та інноваційного потенціалів (табл. 1).

З точки зору системного підходу, запропонована система економічної оцінки інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства як початкового етапу посилення економічної безпеки дозволила виявити наступні особливості: 1) інтелектуальний та інноваційний потенціали підприємства ґрунтуються на відповідному ресурсному забезпеченні; 2) згадані потенціали як сукупність факторів націлені на досягнення мети виробництва; 3) інтелектуальний та інноваційний потенціали

підприємства з часом розширюють межі ресурсного розвитку підприємства.

Варто зауважити, що структурно економічна безпека включає усі суттєві фактори впливу на діяльність підприємства. Крім того, її критерії мають узгоджуватися з оперативно-тактичними і стратегічними цілями підприємства та відповідати очікуванням стейкхолдерів.

Таблиця 1 – Показники оцінки інноваційного та інтелектуального потенціалу підприємства

Складов	Показники інноваційного потенціалу	Показники інтелектуального потенціалу	Співвідношення з показниками економічної безпеки
Фінансова	Показники фінансової ефективності інновацій (наприклад, приріст прибутку завдяки реалізації інновацій);	Ринкова капіталізація та показники співвідношення (наприклад, позитивного ефекту від зростання)	Показники рівня рентабельності, фондівддачі, забезпеченості власними джерелами фінансування тощо
Виробнича	приріст доданої вартості та доходу за рахунок реалізації інноваційних науково-технічних заходів)	людського капіталу до понесених витрат; обсягу інвестицій до результативності тощо)	
Кадрова	Показники виробничої ефективності (наприклад, відносна економія собівартості, темп приросту ефективності виробництва від запроваджених інновацій)	Частка працівників, зайнятих у інноваційній діяльності	Показники раціоналізації / динаміки виробництва та його завантаженості
Матеріально-технічна	Плинність працівників високої кваліфікації	Показники частки науково-дослідних робіт у загальному обсязі робіт підприємства, показники обсягу інвестицій для підтримки потенціалу підприємства тощо	Показники оплати праці та заборгованостей, показники структури кадрового потенціалу, показники обліку витрат робочого часу тощо
	Показники інвестиційної ефективності впроваджених інновацій (наприклад, зростання питомої ваги сучасних технологій, показники автоматизації, підвищення конкурентоспроможності товарів / послуг тощо)		Показники оновлення виробничих фондів, вікової структури обладнання тощо

Джерело: складено авторами на основі [1-3, 7, 10]

З позицій стратегічного підходу підприємство завдяки аналізу інфраструктури інноваційного та інтелектуального потенціалів менеджери підприємства отримують достатню інформаційну базу для вибору напрямів подальшого розвитку, уникаючи нерациональних витрат.

Крім того, інноваційний та інтелектуальний потенціали виступають ключовими факторами у процесі формування ефективної системи управління економічною безпекою в антикризових умовах. Така система може бути представлена вигляді наступних послідовних процедур (рис.1)

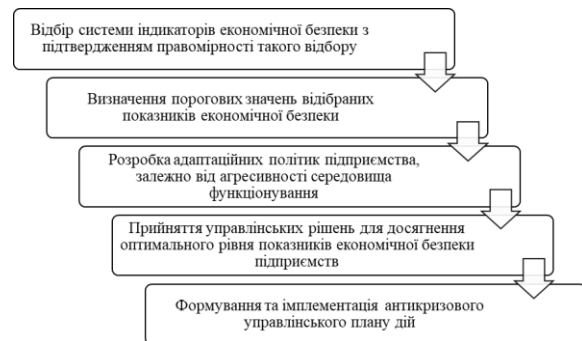


Рис. 1. Процесна модель управління економічною безпекою підприємства

Важливо зазначити, що при формуванні системи показників-показників економічної безпеки, враховується не лише їх узгодженість з основними цілями антикризової політики підприємства, а й орієнтація насамперед на індикатори, що характеризують фінансово-економічну ситуацію. Крім того, при розробці шкали порогових значень показників потрібно враховувати ступінь ризику зниження рівня економічної безпеки з урахуванням специфіки діяльності підприємства, його залежності від зовнішніх факторів впливу. Наявність такої шкали порогових значень дозволить виявити відхилення та здійснити управлінські заходи, що нейтралізують негативний вплив.

Така система показників може бути доповнена критеріями, що детально описують економічний стан суб'єкта господарювання в контексті окремих процесів, які впливають на економічну безпеку. Багаторівневий характер використовуваної системи економічної показники безпеки дозволить детально відстежувати поточні процеси та своєчасно діагностувати проблеми економічної безпеки, що виникають.

Висновки і пропозиції. Процес фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання забезпечує достатній для аналізу рівня економічної безпеки обсяг інформації, зокрема щодо наявного інноваційного та інтелектуального потенціалів підприємства, на основі яких можливий аналіз відхилень від запланованих величин та причини. Результати такого аналізу та оцінки дозволяють формувати рекомендації щодо коригування наявних ресурсів, необхідних для ефективної роботи та вдосконалення системи стратегічного, поточного та оперативного управління діяльністю підприємства. Однак слід зазначити, що проблеми забезпечення економічної безпеки виникають

не лише у періоди кризи, а й у стабільних умовах ендегенного і екзогенного середовищ. В умовах нестабільності значною загрозою для підприємства є послаблення його виробничого, інноваційного, інтелектуального потенціалів та блокування можливостей подальшого розвитку. Ефективне управління системою економічної безпеки насамперед залежить від правильного вибору основних компонентів системи економічної безпеки, що змушує менеджмент підприємства реалізовувати активну політику, спрямовану на інтеграцію зусиль усіх складових компонент ресурсного забезпечення.

Список літератури

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємства України: стратегія та механізм зміцнення: монографія. Львів: Вид-во «Арал». 2008. 386с.
2. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. К.: Вид-во Європ. ун-ту. 2005. 170 с.
3. Ільєнко О.В. Розвиток теорії "економічна безпека підприємництва" в країнах з трансформаційною економікою. Формування ринкових відносин в Україні. (№1). 2013. С. 91-97.
4. Штангерт А.М., Караїм М.М. Визначення та обґрунтування сукупності загроз для фінансової безпеки вітчизняних підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. (№1). 2013. С. 41-44.
5. Фень К.С. Фактори загроз економічній безпеці в системі управління підприємства [Sozioökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung]. Hrsg. von Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Professor Yu.V. Pasichnyk – kollektive Monographie in 2 Bänden, B. 2 – Shioda GmbH. Steyr, Austria, 2018. pp. 41-50.
6. Пермінова С.О. Інтелектуальний потенціал в стратегії інноваційного розвитку сучасної організації / Електронне фахове видання з економіки "Ефективна економіка" №5, 2017р. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Перерва П. Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія / П. Г. Перерва, Л. С. Марчук // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
8. Гришко Н.С. Економічна безпека підприємства: сутність, функціональні складові / Н.С. Гришко // Вестник НТУ «ХПІ»: технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2009. – С. 161–169.
9. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ: Ельга, Ніка-Центр, 2009. 784 с.
10. Перерва П. Г. *Экономическая оценка инновационного потенциала: [монография]* / П. Г. Перерва, А. П. Косенко, Д. Коциски, Д. Л. Скай, О. И. Маслак. – Мишкольц: Мишк. Тех. Ун-т. – 2009. – 166 с.
11. Hlazunova O. Intellectual capital as a factor of economic development of Ukraine / O. Maslak, N. Grishko, O. Hlazunova, M. Maslak // *Journal of*

Turiba University «Acta Prosperitatis». – Turiba (Latvia), 2016. – №7. – P. 104–118.

References (transliterated)

1. Vasylytsiv, T.H. (2008). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia: monohrafiia*. [Economic security of the enterprise of Ukraine: strategy and mechanism of strengthening: a monograph]. Lviv: Vyd-vo «Arab». 386p.
2. Aref'eva, O. V. & Kuzenko, T. B. (2005). *Planuvannya ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Planning of the economic security of the enterprises]. Kyiv: Vydavnytstvo Yevropeiskoho universytetu, Ukraine, 170p.
3. Ilienکو, O.V. (2013). *Rozvytok teorii "ekonomichna bezpeka pidpriemstva" v krainakh z transformatsiinoiu ekonomikoiu*. [Development of the theory of "economic security of entrepreneurship" in countries with transformational economies]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol.1, pp. 91-97.
4. Shtanhret, A. M. & Karaim, M. M. (2013). *Vyznachennia ta obgruntuvannia suкупnosti zahroz dlia finansovoi bezpeky vitchyznianskykh pidpriemstv*. [Identification and substantiation of a set of threats to the financial security of domestic enterprises], *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol.1, pp. 41-44.
5. Fen', K.S. (2018). *Faktory zahroz ekonomichnoi bezpeky v systemi upravlinnia pidpriemstva* [Sozioökonomische und rechtliche Faktoren der sozialen Entwicklung unter den Bedingungen der Globalisierung]. Hrsg. von Doktor der Wirtschaftswissenschaften, Professor Yu.V. Pasichnyk – kollektive Monographie in 2 Bänden, B. 2 – Shioda GmbH. Steyr, Austria, 2018. pp. 41-50.
6. Perminova, S.O. (2017). *Intelektual'nyi potentsial v stratehiyi innovatsiynoho rozvytku suchasnoi orhanizatsiyi* [Intellectual potential in the strategy of innovative development of a modern organization], *Efektivna ekonomika*, vol. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Pererva, P. H., Marchuk, L. S. (2018). *Intelektualnyi potentsial yak ekonomichna katehoriia* [Intellectual potential as an economic category]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 15(1291), pp. 53–62.
8. Grishko, N. Ye. (2009). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist', funktsional'ni skladovi* [Economic security of enterprise: essence, functional components], *Visnyk NTU "KhPI": tekhnichnyi prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva* [Bulletin of the National Technical University "KhPI": technical progress and production efficiency], pp. 161 – 169.
9. Blank, I.A. (2009). *Upravlinnia finansovoyu bezpekoyu pidpriemstva* [Management of financial security of the enterprise]. Kyiv: El'ha, Nika-Tsentr, 784p.
10. Pererva P. G. *Ekonomicheskaya oцenka innovatsionnogo potentsiala* [Economic assessment of innovative potential]. *Monografiya / P. G. Pererva, A. P. Kosenko, D. Kocziszky, O. I. Maslak - Miskolc : Misk. Tehn. Un-t. - 2009. – 166 p.*
11. Hlazunova O. Intellectual capital as a factor of economic development of Ukraine/ O. Maslak, N. Grishko, O. Hlazunova, M. Maslak // *Journal of Turiba University «Acta Prosperitatis»*. – Turiba (Latvia), 2016. – №7. – pp. 104–118.

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Маслак Ольга Іванівна (Маслак Ольга Ивановна, Maslak Olga Ivanivna) – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID:0000-0001-6793-4367; e-mail: oimaslak2017@gmail.com

Гришко Наталія Євгенівна (Гришко Наталья Евгеньевна, Gryshko Natalia Yevheniivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID:0000-0003-1644-3861; e-mail: 2nata.grishko@gmail.com

Маслак Марія Володимирівна (Маслак Мария Владимировна, Maslak Mariya Volodymyrivna) - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID:0000-0002-3322-740X ; e-mail: mariya.maslak2016@gmail.com

А.В. ІВАХНЕНКО**ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статті розглядається проблема високого ступеня морального і фізичного зносу основних виробничих фондів промислових підприємств. Проведено огляд основних джерел фінансування оновлення виробничих фондів і проаналізовані найбільш популярні джерела зовнішнього фінансування - кредит і лізинг, наведені їх переваги та недоліки. Наведено аргументацію необхідності регулярного оновлення основних виробничих фондів на сучасному промисловому підприємстві. Наведено методики розрахунку вартості оновлення основних виробничих фондів за різних форм фінансування. Визначено пріоритетні способи фінансування основних засобів. Розглянуто переваги і недоліки кожного з джерел фінансування оновлення основних фондів підприємства. Співставлено витрати по найбільш поширеним джерелам фінансування - кредиту та лізингу. Зазначено, що для збереження конкурентоспроможності на стійкості на ринку необхідно мати ефективне управління, жорсткий контроль і оперативне планування.

Окрім розповсюджених для вітчизняної промисловості засобів залучення коштів для фінансування діяльності з технологічного оновлення в статті було наведено такий інструмент фінансування виробничої діяльності, як залучення венчурного капіталу. Венчурні компанії фінансують переважно діяльність малого та середнього бізнесу. Але у випадках започаткування інноваційних проєктів, пов'язаних з технологічним оновленням виробничої діяльності залучення венчурного інвестування може бути доцільним. До переваг залучення венчурних коштів у порівнянні з іншими формами зовнішнього фінансування можна віднести наступні: венчурна компанія несе ризики разом з підприємством, підприємство не виплачує відсотки за користування венчурними коштами за умови недостатньої ефективності проєкту.

Ключові слова: амортизація; джерела фінансування; кредит; лізинг; венчурне фінансування оновлення виробничих фондів; промислове підприємство

А.В. ІВАХНЕНКО**ФИНАНСИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассматривается проблема высокой степени морального и физического износа основных производственных фондов промышленных предприятий. Проведен обзор основных источников финансирования обновления производственных фондов и проанализированы наиболее популярные источники внешнего финансирования - кредит и лизинг, приведены их преимущества и недостатки. Приведены аргументацию необходимости регулярного обновления основных производственных фондов на современном промышленном предприятии. Приведены методики расчета стоимости обновления основных производственных фондов при различных форм финансирования. Определены приоритетные способы финансирования основных средств. Рассмотрены преимущества и недостатки каждого из источников финансирования обновления основных фондов предприятия. Сопоставлены расходы по наиболее распространенным источникам финансирования - кредита и лизинга. Отмечено, что для сохранения конкурентоспособности на устойчивости на рынке необходимо иметь эффективное управление, жесткий контроль и оперативное планирование.

Кроме распространенных для отечественной промышленности средств привлечения средств для финансирования деятельности по технологическому обновлению в статье были приведены такой инструмент финансирования производственной деятельности, как привлечение венчурного капитала. Венчурные компании финансируют преимущественно деятельность малого и среднего бизнеса. Но в случаях начала инновационных проєктов, связанных с технологическим обновлением производственной деятельности привлечение венчурного инвестирования может быть целесообразным. К преимуществам привлечения венчурных средств в сравнение с другими формами внешнего финансирования можно отнести следующие: венчурная компания несет риски вместе с предприятием, предприятие не выплачивает проценты за пользование венчурными средствами при недостаточной эффективности проєкта.

Ключевые слова: амортизация; источники финансирования; кредит; лизинг; венчурное финансирование; обновление производственных фондов; промышленное предприятие

A.V. IVAKHNENKO**FINANCING TECHNOLOGICAL UPDATING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

The article considers the problem of a high degree of moral and physical depreciation of fixed assets of industrial enterprises. An overview of the main sources of financing for the renewal of production assets and analyzed the most popular sources of external financing - credit and leasing, their advantages and disadvantages. The argumentation of the need for regular updating of fixed assets at a modern industrial enterprise is given. Methods for calculating the cost of renewal of fixed assets for various forms of financing are presented. The priority ways of financing fixed assets are determined. The advantages and disadvantages of each of the sources of financing the renewal of fixed assets of the enterprise are considered. The costs of the most common sources of financing - credit and leasing - are compared. It is noted that in order to remain competitive in the market, it is necessary to have effective management, strict control and operational planning.

In addition to the means of raising funds for financing technological renewal activities common to domestic industry, the article presented such a tool for financing production activities as attracting venture capital. Venture companies finance mainly small and medium-sized businesses. But in the case of launching innovative projects related to technological renewal of production activities, attracting venture capital may be appropriate. The advantages of raising venture funds compared to other forms of external financing include the following: the venture company bears the risks together with the company, the company does not pay interest on the use of venture funds in the event of insufficient project efficiency.

Keywords: credit; depreciation; industrial plant; venture financing; leasing; renewal of production assets; sources of financing

Вступ. У сучасних умовах будь-яке підприємство, будь то промислове або торгове або комерційне, яке працює в умовах ринкової економіки і конкуренції, для підтримки високого рейтингу на ринку вимагає систематичного оновлення знарядь і засобів праці. Тільки за умови хорошого технічного стану виробничої бази та своєчасного оновлення основних фондів підприємство може розраховувати на успіх. Його діяльності і стабільне економічне зростання.

Завдання оновлення виробничих фондів варто буквально перед усіма промисловими підприємствами країни, з огляду на те, що зростання технічного прогресу вимагає від підприємств випуску сучасної, що відповідає всім міжнародним вимогам якості, продукції, що, природно, призводить до стабільного прибутку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває вивчення питань, пов'язаних з процесом оновлення виробничих фондів промислових підприємств, а також пошуком можливих джерел внутрішнього і зовнішнього фінансування даної проблеми. Це пояснюється тим, що ефективне оновлення матеріально-технічної бази дозволить підвищити фінансовий стан і конкурентоспроможність підприємства на ринку. Серед діячів науки, які присвятили свої роботи вивченню даної проблеми, можна виділити Е.С. Бірюкова, Н. В. Опришко, Н.В. Рубан, В.В. Царьова.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження фінансування технологічного оновлення промислових підприємств.

Методологія. Теоретико - методологічною основою дослідження, результати якого надані в даній статті, виступали праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемі технологічного розвитку промислових підприємств.

Результати дослідження. В даний час однієї із серйозних проблем, які стоять перед промисловими підприємствами, є високий ступінь морального та фізичного зносу основних виробничих фондів і низькі темпи їх оновлення. Ще однією проблемою може служити недостатнє фінансування оновлення виробничих фондів. Це залежить і від фінансового стану підприємства, і від політики управління в цілому. Як зазначає Бірюков О. С. «сучасні умови розвитку економічних систем вимагають від керівництва підприємства збалансованого фінансового адміністрування на всіх рівнях прийняття управлінських рішень» [1, с.80].

Якщо розглядати ступінь зносу в розрізі окремих видів економічної діяльності, то можна помітити, що найбільш висока ступінь зносу припадає саме на промислові підприємства. Причому динаміка оновлення основних фондів на виробництвах не перевищує 9,3%

Сучасна вітчизняна машинобудівна промисловість знаходиться в стані перманентної

кризи. Нагальними є проблеми, пов'язані з фінансуванням діяльності, моральним та фізичним зносом устаткування, залученням нових технологій. Отже, високий знос основних виробничих фондів припускає низьку якість виробленої продукції і, як правило, досить таки не маленькі витрати на утримання і ремонт обладнання, так і на його оновлення. Природно, висока зношеність обладнання часом може привести до різних негативних ситуацій, таким як виробничі травми співробітників, аварії на виробництві і загибель людського життя. Щоб уникнути подібних ситуацій будь-якому підприємству вкрай важливо періодично оновлювати виробничі фонди. Підприємство, яке потребує додаткового фінансування для оновлення своїх фондів, має, як правило, кілька джерел фінансування. Їх можна поділити на 2 групи: власні і позикові [3, с. 118]. До найбільш поширених власних джерел фінансування відносять чистий прибуток і амортизаційні відрахування, а до зовнішніх - банківський кредит, лізинг, державна підтримка [3, с. 118].

Далі доцільно розглянути ступінь ефективності кожного з джерел фінансування капітальних вкладень.

Підприємство, що використовує позиковий капітал (поряд із власним), має вищий фінансовий потенціал свого розвитку і більш широкі можливості приросту рентабельності власного капіталу. Але воно може і втрачати свою фінансову стійкість, бо при збільшенні частки позикового капіталу коефіцієнт автономії дорівнюватиме нулю [4].

Таким чином як власні, так і позикові фінансові ресурси мають як переваги так і недоліки (табл. 1).

Що стосується змішаного фінансування, то відповідно до сучасних теорій діяльності господарюючого суб'єкта, керівництво зацікавлено у залученні якомога більшого обсягу фінансових ресурсів за прийнятною вартістю. Це може забезпечити подальший розвиток підприємства максимальними темпами при збереженні оптимального для власників рівня прибутковості.

Якщо в підприємства виходить залучити додатковий позиковий капітал за умови, що воно є прибутковим і залишається таким після залучення додаткового обсягу позикових коштів, то зростання частки позикового фінансування здатне збільшити вартість підприємства. Як тільки підприємство зустрічається з цими проблемами, це означає, що воно фактично вичерпало свій резерв, на- близившись до максимального значення частки позикових коштів на даному етапі свого розвитку [8, с. 192]. Пріоритетним способом фінансування основних засобів є амортизація. Як відомо, особливістю основних фондів є перенесення частини їх вартості на готову продукцію. Це перенесення відбувається таким чином, щоб за період експлуатації основних фондів відбулося їх

відшкодування. Відшкодування основних фондів шляхом включення частини їх вартості у витрати на випуск продукції (собівартість) називається амортизацією [3, с. 119].

Однак, варто зазначити, що Українська економіка на відміну від багатьох розвинених країн має високий рівень інфляції, який знецінює амортизаційні відрахування і не дозволяє згодом придбати аналогічне основний засіб. Іншим внутрішнім джерелом фінансування є чистий прибуток.

Незважаючи на те, що відсоток збиткових підприємств в Україні знаходиться на досить високому рівні і становить близько третини від усіх підприємств країни, негативна динаміка дозволяє розглядати чистий прибуток як один із способів поновлення виробничих фондів підприємства.

Відзначимо, що аналіз внутрішніх джерел фінансування показав, що для переважної більшості український підприємств даний вид

фінансування не завжди може бути придатним, тому його слід поєднувати із зовнішніми джерелами фінансування. Виходом з цієї ситуації може послужити отримання підприємством державної підтримки. Вона сприяє підтримати стійкість підприємства, використовуючи при цьому такі заходи, як державні гарантії, субсидування процентних ставок і інші. При цьому не можна не відзначити той факт, що державна підтримка носить вибіркового характеру і часто недоступна для багатьох українських компаній, що потребують оновлення виробничих фондів, з огляду на те, що держава не має в своєму розпорядженні настільки великих обсягів бюджетних коштів, щоб фінансувати абсолютно всі нужденні підприємства країни.

В результаті, найбільш доступними зовнішніми джерелами фінансування оновлення основних виробничих фондів в Україні є кредит і лізинг, кожен з яких має свої переваги і недоліки.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки основних джерел фінансування підприємств

	Переваги	Недоліки
Власний капітал	- простота залучення, рішення, пов'язані зі збільшенням частки власного капіталу, приймаються фінансовими менеджерами підприємства без необхідності отримання згоди інших суб'єктів господарювання	- обмежений обсяг залучення, а відпо- відно і менше можливостей суттєвого розширення господарської діяльності підприємства за сприятливої кон'юнк- тури ринку
	- високою віддачею за критерієм норми прибутку на вкладений капітал, оскільки не потрібна сплата позикового відсотка, зокрема, за користування кредитом	- не використовується потенційна мо- жливість приросту рентабельності власного капіталу шляхом залучення ресурсів позикового капіталу
Позиковий капітал	- зменшення ризику небезпеки фінансо- вої нестійкості підприємства	
	- збільшення фінансового потенціалу під-приємства за необхідності суттєвого під- несення темпів зростання обсягів вироб- ництва	- складність залучення коштів, оскіль- ки існує залежність від рішень креди- торів, які за будь-яких негативних об- ставин узагалі можуть відмовити під-приємству у коштах
	- можливість збільшення приросту рента- бельності власного капіталу за рахунок забезпечення розширеного відтворення виробництва	- необхідність надання відповідних гарантій, зокрема страхових компаній, інших суб'єктів господарювання, або застави
		- зниження норми прибутку активів, оскільки прибуток підприємства зме- ншується на суму сплачених відсотків за кредит; зниження фінансової стій-кості підприємства

Джерело: авторський аналіз, на основі узагальнення літературних джерел [5, 6, 7]

Отже, основним позитивним моментом придбання основного засобу підприємства за рахунок банківського кредиту є можливість придбати необхідні основні засоби, не маючи при цьому достатньої кількості грошових коштів. Так само до переваг кредиту відносять формування позитивної кредитної історії завдяки своєчасним виплатам по кредиту, що полегшує кредитування підприємства в подальшому, а також отримання права власності на майно, що купується відразу після придбання, нехай і обтяжене заставою. Головними недоліками даного виду фінансування є його дорожнеча, а також можливість списання на собівартість відсотки тільки в межах ставки Центрального банку України. Крім того, банківські кредити спотворюють структуру балансу, збільшуючи частку позикових коштів у валюті балансу, що ускладнює отримання кредитів в подальшому до повного погашення поточного кредиту. Далі розглянемо останній джерело зовнішнього фінансування - лізинг. Лізинг може зіграти дуже важливу роль в процесі переоснащення основних фондів промислових підприємств. Він, так само як і кредит, дозволяє отримати необхідне обладнання, яке не виплачуючи при цьому цілком всю суму відразу.

На відміну від кредиту, обов'язки по лізинговим договором враховуються за балансом, отже, відбувається економія податку на майно і податку на прибуток.

Поряд з перевагами висновки лізингового договору має і ряд недоліків, такі як більш висока подорожчання, додаткові витрати на страхування, а також відсутність у лізингоодержувача права власності до планового закриття договору.

Таким чином, ми розглянули переваги і недоліки кожного з джерел фінансування оновлення основних фондів підприємства. Далі можна оцінити витрати по найбільш поширеним джерел фінансування - кредиту та лізингу - і порівняти їх між собою. Це дозволить з'ясувати, який з джерел буде найбільш вигідний для підприємства. Для визначення вартості основного засобу, придбаного за договором лізингу, пропонується використовувати формулу [2, с. 4]:

Отримана в результаті такого розрахунку сума відобразить реальну вартість основного засобу, придбаного за договором лізингу, з урахуванням всіх факторів, таких як: фактора часу, скорочення терміну амортизації і економії на податках. Ця величина буде набагато меншою простої суми всіх лізингових платежів і викупної вартості предмета лізингу.

Для визначення вартості основного засобу, придбаного за договором кредиту, скористаємося такою формулою [2, с. 4]:

$$C_L = \sum \left(\frac{(LP - C_{\text{вып}})_{\text{бНДС}}}{(1+d)^n} + \frac{C_{\text{вык.бНДС}}}{(1+d)^N} \right) * (1 - T_{\text{пр}}) \quad (1)$$

где: C_L - стоимость лизинга;

$(LP - C_{\text{вып}})_{\text{бНДС}}$ - лизинговые платежи без суммы страхования очищенные от НДС;

d - коэффициент дисконтирования;

n - период лизинга;

$C_{\text{вык.бНДС}}$ - выкупная стоимость предмета лизинга без НДС;

$T_{\text{пр}}$ - ставка налога на прибыль.

$$C_{\text{кр}} = \sum \frac{P_{\text{одб.бНДС}}}{(1+d)^n} + \sum \frac{i_{\text{цб}} * 1.1 * OD * (1 - T_{\text{пр}})}{(1+d)^n} + \sum \frac{i_{\text{кр}} - i_{\text{цб}} * 1.1 * OD}{(1+d)^n} - \sum \frac{A_{\text{ос}} * T_{\text{пр}}}{(1+d)^N} + \sum \frac{H_{\text{пр}} * (1 - T_{\text{пр}})}{(1+d)^N} \quad (2)$$

где: $C_{\text{кр}}$ - стоимость кредита;

$P_{\text{одб.бНДС}}$ - погашение основного долга без НДС;

$i_{\text{цб}}$ - ставка ЦБ;

$i_{\text{кр}}$ - ставка % по договору кредита;

$T_{\text{пр}}$ - ставка налога на прибыль;

OD - сумма основного долга;

d - коэффициент дисконтирования;

n - период кредитования;

$A_{\text{ос}}$ - амортизационные отчисления;

$H_{\text{пр}}$ - сумма налога на прибыль;

$H_{\text{им}}$ - сумма налога на имущество;

N - срок полезного использования ОС.

Отримана в результаті такого розрахунку сума відобразить реальну вартість основного засобу, придбаного в кредит, з урахуванням тимчасового чинника і економії на податку на прибуток і зобов'язань по сплаті податку на майно.

Слід також підкреслити, що в використовуваних формулах всі платежі враховуються без ПДВ, розрахунок податкових зобов'язань та податкових пільг проводиться виходячи з припущення, що податкові пільги

будуть використані повністю. Таким чином, для достовірних результатів необхідно виконувати такі умови:

По-перше, підприємство є платником ПДВ;

По-друге, підприємство веде прибуткову діяльність і не має непокритого збитку минулих років;

По-третє, підприємство має можливість отримати кредит на придбання основного засобу і взяти його в лізинг [2, с. 5].

Водночас світова дерегуляція фінансової системи, що має місце у світовій практиці фінансування, надає перевагу маркованим системам та загрожує стабільності банківських систем. Це має глибокі наслідки для того, яке саме фінансування надається компаніям, а також для можливостей, що надаються за рахунок приватних заощаджень. Фонди венчурного капіталу у сучасному світі примножуються: будучи професійно керованими організаціями, вони складають фірми венчурного капіталу (ВК), вони збирають фінансові ресурси та інвестують у компанії, які проходять період формування протягом обмеженого періоду часу.

Таким чином, при прийнятті рішення на користь того чи іншого джерела фінансування необхідно ретельно вивчити всі плюси і мінуси внутрішніх і зовнішніх джерел, і тільки потім вибирати найбільш раціональний і ефективний спосіб оновлення виробничих фондів. Оптимальну структуру діяльності венчурних компаній для взаємодії з вітчизняними промисловими підприємствами можна запропонувати за трьома елементами:

- як структуру стимулювання, що визначає розподіл повноважень та схеми компенсації: венчурний капітал отримує дві форми компенсації: річний відсоток від вкладеної суми плюс 20-25% прибутку під час виходу. Компенсація підприємцям варіюється, частково залежно від рівноваги, яку кожен із них застосовує до страйку між підприємницькою кар'єрою та статусом працівника у великій компанії, та від суми активів, якими вони особисто володіють;

- як структуру прихильності. Фінансування за допомогою венчурного капіталу дає змогу змінити розподіл прав між договірними сторонами. Це права голосу, права засідання в раді директорів, права на розрахунки та права на рух грошових коштів. Крім того, найважливішим ресурсом компанії є її організаційний капітал який є властивістю, що виникає за рахунок конкретних вкладень її працівників - як структуру взаємопов'язаних норм: тих, що визначені національним законодавством і які формують правове, фіскальне та операційне середовище.

Поглиблений аналіз діяльності підприємств, визначення фінансового стану, управлінського та

фондового ресурсів формує підґрунтя для залучення коштів від венчурних компаній.

Висновки: Оновлення виробничих фондів практично для кожного підприємства є першочерговим завданням в політиці управління виробництвом. Однак не кожна компанія володіє необхідним запасом коштів. Вищевикладені джерела фінансування дозволять керівництву підприємства прийняти грамотне управлінське рішення з питання оновлення основних виробничих фондів. Однак необхідно мати на увазі, що сама по собі модернізація виробництва не гарантує підприємствам стабільну прибуткову діяльність - відсутність належного оновлення засобів виробництва протягом тривалого часу поставили вітчизняну промисловість в скрутне становище. Тому для збереження конкурентоспроможності на стійкості на ринку необхідно мати ефективне управління, жорсткий контроль і оперативне планування.

Список літератури

1. Бірюков, Е.С. Особливості вибору моделі поведінки інвестора на фінансовому ринку в сучасних умовах [Текст] / Є.С. Бірюков // Укр. держ. ун-ту. - 2015. - № 11 (366). *Економіка*. Вип. 49. С. 77-83.
2. Опришко Н.В., Рубан Н.В. Інтеграція кредиту та лізингу при оновленні основних фондів авіапромислового підприємства [Текст] / Н.В. Опришко // *Праці МАІ*. - 2011. - № 42. С. 1-9.
3. Царьов, В.В. Оцінка економічної ефективності інвестицій [Текст] / В.В. Царьов // *Видавничий дім Літер*. - 2008. - № 5. С. 118-119.
4. Довбня С. Б. Оптимізація програми фінансування підприємства / С. Б. Довбня // *Сталий розвиток економіки*. - 2013. - №18. - С. 79-82.
5. Бланк И. А. *Управление формированием капитала*. / И. А. Бланк - К. : Ника- Центр, Эльга, 2002. - 512 с.
6. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів машинобудівного підприємства: їх склад та оптимізація структури [Електронний ресурс] / Н. Єфремова, О. Золотарьова, І. Дердуга // *Ефективна економіка* - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=993>.
7. Кірейцев Г. Г. *Фінансовий менеджмент* : [навч. посіб.] / Г. Г. Кірейцев - Житомир : ЖІТІ, 2001. - 440 с.
8. Ребець О. М. Оцінка формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку / О. М. Ребець // *Економіка*. - 2010. - №2. - С. 187-196.

References (transliterated)

1. Biriukov, E.S. Osoblyvosti vyboru modeli povedinky investora na finansovomu rynku v suchasnykh umovakh [Features of choosing the model of investor behavior in the financial market in modern conditions] [Tekst] / Ye.S. Biriukov // Ukr. derzh. un-tu. - 2015. - no 11 (366). *Ekononika*. [Economy] Vyp. 49. pp. 77-83.
2. Opryshko N.V., Ruban N.V. Intehratsiia kredytu ta lizynhu pry onovlenni osnovnykh fondiv aviapromyslovoho pidpriemstva [Integration of credit and leasing in the renewal of fixed assets of the aviation industry] [Tekst] / N.V. Opryshko // *Pratsi MAI*. [Works of MAI] - 2011. - no 42. pp. 1-9..

3. Tsarov V.V. Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti investytsii [Estimation of economic efficiency of investments] [Tekst] / V.V. Tsarov // *Vydavnychiy dim Piter*. [Peter Publishing House]- 2008. - no 5. pp. 118-119.
4. Dovbnia S. B. Optymizatsiia prohramy finansuvannia pidpriemstva [Optimization of the enterprise financing program] / S. B. Dovbnia // *Stalyi rozvytok ekonomiky* [Sustainable economic development]. – 2013. – no18. – pp. 79–82.
5. Blank Y. A. *Upravlenye formirovanyem kapytala*. [Capital formation management] / Y. A. Blank – Kiev: Nyka- Tsentr, 2002. – 512 p.
6. Yefremova N. Dzherela formuvannia finansovykh resursiv mashynobudivnoho pid- priemstva: yikh sklad ta optymizatsiia struktury [Sources of formation of financial resources of the machine-building enterprise: their structure and optimization of structure] [Elektronnyi resurs] / N. Yefremova, O. Zolotarova, I. Derduha // *Efektivna ekonomika* [Efficient economy] – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=993>.
7. Kireitsev H. H. *Finansovyi menedzhment* [Financial management]: [navch. posib.] / H. H. Kireitsev –Zhytomyr : ZhITI, 2001. – 440 p.
8. Rebets O. M. Otsinka formuvannia finansovykh resursiv pidpriemstva v umovakh rynku [Assessment of the formation of financial resources of the enterprise in market conditions] / O. M. Rebets // *Ekonomika* [Economy]. – 2010. – no№2. – pp. 187–196.

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Івахненко Андрій Володимирович (Ивахненко Андрей Владимирович, Ivakhnenko Andriy Vladimirovich) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4113-7789>; e-mail: ivaknenko@gmail.com

К.Я. МОРМИЛО

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті проведено дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів формування механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства на засадах системного підходу. З'ясовано, що складність процесу інвестиційного розвитку підприємства в мінливих умовах України та зв'язана з ним розробка механізму управління інвестиційною діяльністю визначає необхідність застосування системного підходу, який припускає, що будь-яка система – це сукупність взаємопов'язаних елементів (об'єктів, явищ, процесів), що має вхід та вихід із системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і володіє єдиними для всіх елементів властивостями: цілісності, автономності, адаптивності та стійкості. Доведено, для успішного формування та реалізації механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства він повинен розроблятися та базуватися на засадах системного підходу. Уточнено сутність поняття «інвестиція» та надано авторське визначення цієї категорії. Визначено сутність поняття інвестиційна діяльність. Сформовано універсальний та дієвий механізм інвестиційної діяльності підприємства з використанням системного підходу та урахуванням сучасних умов функціонування. Проаналізовані основні елементи механізму інвестиційної діяльності підприємства. Доведено, що особливу увагу при побудові механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства повинно приділятися вибору стратегії розвитку інвестиційної діяльності. У нашому дослідженні під стратегією розуміється загальний, деталізований план діяльності на середньо- та довгостроковий періоди, який повинен ґрунтуватися на основних принципах, завданнях функціях розробленого механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства та бути способом досягнення основної мети та завдань. Надані пропозиції щодо удосконалення окремих елементів механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємстві на засадах системного підходу. Зроблено висновок, що сформований у статті механізм дозволить за допомогою чітко сформульованих цілей на завдань розробити та обрати ефективну, детально структуровану інвестиційного розвитку підприємства із постійним пошуком оптимальних показників для її найбільш ефективного здійснення.

Ключові слова: інвестиція; інвестиційна діяльність; механізм; промислове підприємство; системний підхід

Е.Я. МОРМИЛО

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

В статье проведено исследование теоретико-методических и практических аспектов формирования механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия на основе системного подхода. Выяснено, что сложность процесса инвестиционного развития предприятия в меняющихся условиях Украины и связанная с ним разработка механизма управления инвестиционной деятельностью определяет необходимость применения системного подхода, который предполагает, что любая система – это совокупность взаимосвязанных элементов (объектов, явлений, процессов), имеющее вход и выход из системы, связь с внешней средой, обратную связь и обладает едиными для всех элементов свойствами: целостности, автономности, адаптивности и устойчивости. Доказано, для успешного формирования и реализации механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия он должен разрабатываться и базироваться на принципах системного подхода. Уточнена сущность понятия «инвестиция» и дано авторское определение этой категории. Определена сущность понятия инвестиционная деятельность. Сформирован универсальный и действенный механизм инвестиционной деятельности предприятия с использованием системного подхода и учетом современных условий функционирования. Проанализированы основные элементы механизма инвестиционной деятельности предприятия. Доказано, что особое внимание при построении механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия должно уделяться выбору стратегии развития инвестиционной деятельности. В нашем исследовании под стратегией понимается общий, детализированный план деятельности на средне- и долгосрочный периоды, который должен основываться на основных принципах, задачах функциях разработанного механизма управления инвестиционной деятельностью предприятия и быть способом достижения основной цели и задач. Даны предложения по совершенствованию отдельных элементов механизма управления инвестиционной деятельностью на предприятии на основе системного подхода. Сделан вывод, что разработанный в статье механизм позволит с помощью четко сформулированных целей задач разработать и выбрать эффективную, детально структурированную инвестиционного развития предприятия с постоянным поиском оптимальных показателей для ее наиболее эффективного осуществления.

Ключевые слова: инвестиция; инвестиционная деятельность; механизм; промышленное предприятие; системный подход

K. MORMYLO

FORMATION OF A MECHANISM FOR COMPREHENSIVE DIGITAL SECURITY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article examines the theoretical, methodological and practical aspects of the formation of the investment activity management mechanism of an enterprise based on a systematic approach. It is found out that the complexity of the process of investment development of an enterprise in the changing conditions of Ukraine and The Associated development of an investment activity management mechanism determines the need to apply a systematic approach, which assumes that any system is a set of interrelated elements (objects, phenomena, processes), which has an entrance and exit from the system, communication with the external environment, feedback and has the same properties for all elements: integrity, autonomy, adaptability and stability. It is proved that for the successful formation and implementation of the mechanism for managing the investment activity of an enterprise, it must be developed and based on the principles of a systematic approach. The essence of the concept of "investment" is clarified and the author's definition of this category is given. The essence of the concept of investment activity is defined. A universal and effective mechanism of investment activity of the enterprise has been formed using a systematic approach and taking into account modern operating conditions. The main elements of the mechanism of investment activity of the enterprise are analyzed. It is proved that special attention should be paid to the choice of a strategy for the development of investment activities when building a mechanism for managing the investment activity of an enterprise. In our research, strategy is understood as a general, detailed activity plan for medium and long-term periods, which should be based on the basic principles, tasks and functions of the developed mechanism for managing the investment activity of the enterprise and be a way to achieve the main goal and objectives. Proposals are made to improve certain elements of the investment activity management mechanism at the enterprise based on a systematic approach. It is concluded that the mechanism formed in the article will allow using clearly formulated goals and objectives to develop and select an effective, detailed structured investment development of the enterprise with a constant search for optimal indicators for its most effective implementation.

Keywords: investment; investment activity; mechanism; industrial enterprise; system approach.

Вступ Інвестиції є одним із найважливіших факторів економічного зростання окремого підприємства, джерелом для залучення їм операційних коштів, реалізації науково-дослідних проєктів та робіт, формування оборотних коштів тощо. Більшість інвестиційних ресурсів формуються, розподіляються та перерозподіляються за рахунок фінансових вкладень. Саме фінансові інвестиції характеризуються здатністю акумулювати найбільші за обсягом ресурси, які, під впливом ринкових механізмів, будуть розподілятися між підприємствами, які їх потребують.

Таким чином, вкрай гостро постає питання знаходження ефективних засобів ведення інвестиційної діяльності підприємством в мінливих умовах сьогодення.

Постановка задачі. Складність процесу інвестиційного розвитку підприємства в мінливих умовах України та зв'язана з ним розробка механізму управління інвестиційної діяльності визначає необхідність застосування системного підходу, який припускає, що будь-яка система – це

сукупність взаємопов'язаних елементів (об'єктів, явищ, процесів), що має вхід та вихід із системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок і володіє єдиними для всіх елементів властивостями: цілісності, автономності, адаптивності та стійкості. При цьому взаємодія між елементами системи надає набагато більший вплив, ніж результативне функціонування окремих елементів.

Таким чином, для успішного формування та реалізації механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства він повинен розроблятися та базуватися на засадах системного підходу.

Мета роботи. Метою статті є формування універсального та дієвого механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства на засадах системного підходу.

Аналіз основних досягнень і літератури.

В сучасній економічній, науковій, навчальній, довідковій та періодичній літературі наводяться різні судження, визначення щодо тлумачення категорії «інвестиції» (табл. 1).

Таблиця 1 – Підходи до трактування економічної категорії «інвестиції»

Автор 1	Визначення категорії «інвестиція» 2
Алібекова К.В. [6]	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності для одержання прибутку чи досягнення визначених соціальних ефектів
Алтуний А. Е., Семухин М. В. [7]	Довгострокове вкладення коштів (капіталу), майнових і матеріальних цінностей у різні галузі економіки, в об'єкти підприємницької й іншої діяльності з метою в майбутньому отримати прибуток або досягти соціального ефекту
Бланк І. О. [8]	Такий спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу і принести додатну величину доходу
Бондар В. С. [9]	Вкладення капіталу та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької діяльності з метою забезпечення максимальної результативності в майбутньому, тобто відтворення на розширеній основі або забезпечення виконання інших соціально-економічних цілей
Бочаров В.В. [10]	Майнові та інтелектуальні цінності, які вкладають в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання доходу (прибутку) або досягнення іншого корисного ефекту
Закон України «Про Інвестиційну діяльність» [11]	Всі види майнових й інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти різних видів діяльності, в результаті якої утворюється дохід (прибуток) або досягається соціальний ефект
Податковий кодекс України [12]	Господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно
Ратошнюк Т. М. [13]	Довгострокові вкладення на надбання основних фондів і оборотних засобів в процесі господарської діяльності
Скупейко В. [14]	соціально-економічна категорія, що виражає відносини в процесі вкладення певних активів у грошовій, матеріальній та інших формах з метою розвитку і зміцнення продуктивних сил суб'єкта, споживання яких дасть можливість одержати вигоду їх власнику потік витрат, призначених для виробництва благ, а не для безпосереднього споживання
Ткаченко А. М. [15]	спосіб переміщення капіталу, який повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу та приносити позитивну величину прибутку (доходу), або досягати соціального, екологічного та економічного ефекту
Федорук Л. В. [16]	Всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в реальні та фінансові активи з метою отримання прибутку (доходу)

Підсумовуючи вищенаведені визначення економічну сутність цього поняття. Отже, на нашу думку, інвестиції – це усі види матеріальних, категорії «інвестиції» можна узагальнити

нематеріальних і фінансових активів, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою досягнення економічного, соціального та/або екологічного ефекту.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Явище інвестиційної діяльності надзвичайно складне та багатогранне. Саме це є причиною відсутності серед дослідників однастайності в

трактуванні цього поняття. Дослідження різних підходів до визначення суті інвестиційної діяльності дає змогу глибше розуміти інвестиції й на цій основі здійснювати їх ефективне залучення та регулювання. Систематизуючи тлумачення різних учених, зазначимо, що нині більшість учених схиляються до виділення трьох підходів щодо трактування інвестиційної діяльності – витратного, ресурсного і результативного (ефективного) (рис. 1).

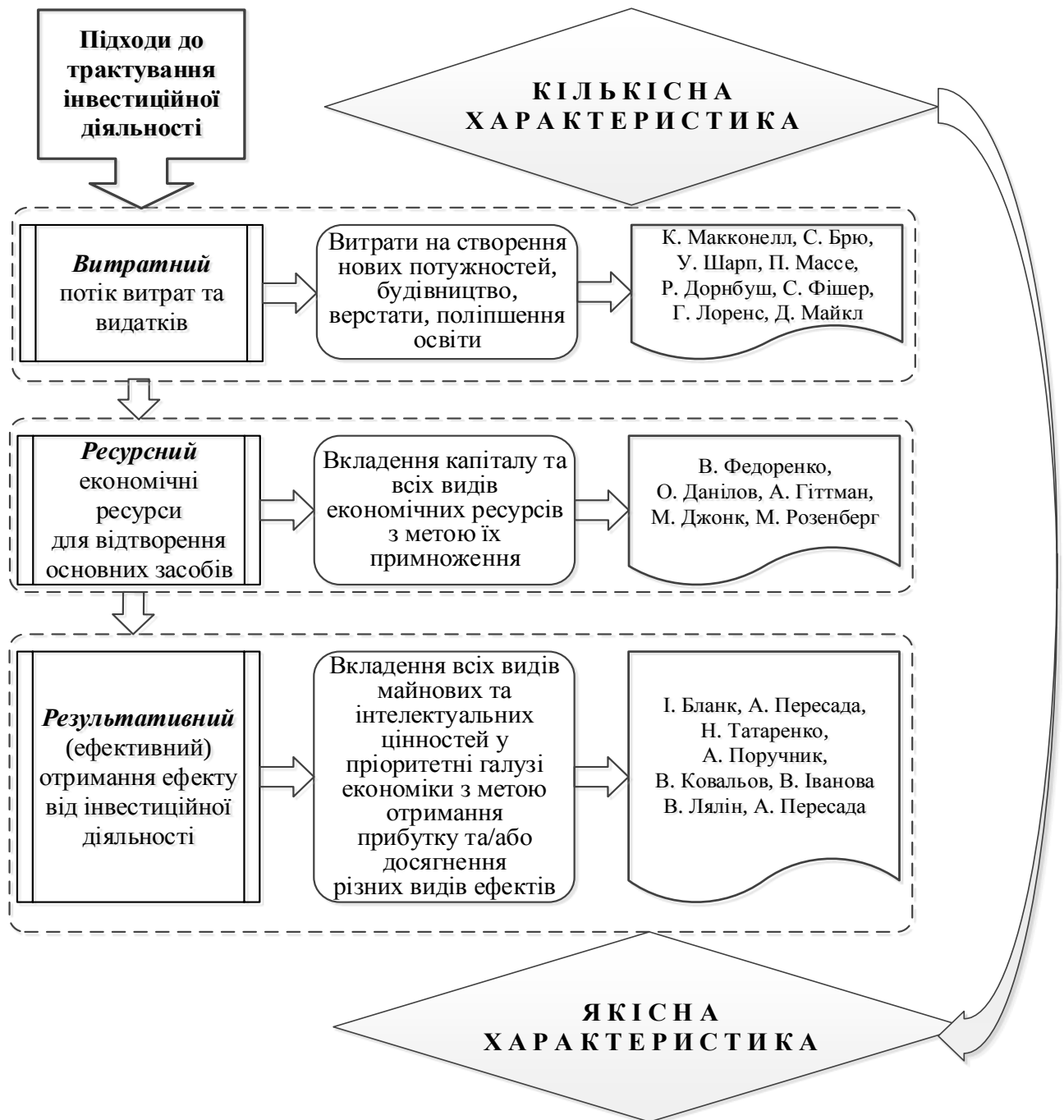


Рисунок 1 – Взаємозв'язок підходів до трактування сутності інвестиційної діяльності [5-12]

Таким чином, зважаючи на результати критичного аналізу під інвестиційною діяльністю підприємства пропонуємо розуміти комплекс цілеспрямованих дій фізичних і юридичних осіб,

пов'язаних з рухом капіталу, який акумулюється у формі матеріальних і нематеріальних цінностей та спрямовуються в подальшому на розвиток

підприємства з метою отримання прибутку чи соціального ефекту.

Спираючись на представлені вище дослідження та з використанням системного підходу можна

сформувати універсальний та дієвий механізм інвестиційної діяльності підприємства з урахуванням сучасних умов функціонування (рис. 2)



Рисунок 2 – Механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства

Розглянемо основні складові розробленого механізму (рис. 2).

Суб'єктами управління є учасники інвестиційного процесу, а саме: підприємство,

інвестори, державні органи влади, фізичні та юридичні особи України та інших держав.

Об'єктом управління виступає система відносин між суб'єктами в процесі формування та нарощування інвестиційного потенціалу на засадах сталого розвитку інвестиційної діяльності.

У відповідності з головними стратегічними цілями розвитку підприємства інвестиційна привабливість, максимальне залучення та вкладення інвестиційних ресурсів для забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства є основною метою механізму управління інвестиційною діяльністю.

Мета визначає комплекс першочергових завдань, серед яких слід виділити визначення достатнього обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізації (форми та методів усіх можливих джерел) і погодженості їх структури з прогнозом, досягнення максимального рівня прибутковості а від інвестиційної діяльності та- мінімізацію ризиків при впровадженні інвестицій та здійснення інвестиційної діяльності.

Функціонування механізму управління інвестиційною діяльністю базується на загальновідомих принципах (рис. 2).

Основою ефективного функціонування розробленого механізму є наступні види ресурсів:

- матеріально-технічне забезпечення інвестиційної діяльності – системний процес, що містить у собі визначення потреб у ресурсах (матеріалах, výroбах і технічних засобах), організацію збалансованості їх обсягів з виробництвом, розміщення замовлень на поставку та узгодження строків поставок з виробниками і постачальниками;

- ; фінансові ресурси – це грошові кошти із внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності

- науково-технічні ресурси дозволяють створювати та впроваджувати нові технології, що підвищує інвестиційну привабливість підприємства серед внутрішніх та зовнішніх інвесторів;

- інформаційні ресурси – це сукупність різноманітної інформації не тільки інвестиційного характеру, які є основним джерелом економічного розвитку та прогресу підприємства. Без наявності повної, достовірної, своєчасної, диференційованої та потенціальної інформації неможливо ефективно проводити інвестиційну діяльність. Більш детально інформаційна система інвестиційної діяльності буде розглянута нижче.

Серед основних функцій механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства особливої уваги заслуговує моніторинг, який характеризується комплексом дій, які повинні використовуватися для забезпечення топ-менеджменту та керівництва базовою інформацією про інвестиційний потенціал підприємства та можливості його найефективнішої реалізації у часі.

Наступним етапом формування механізму є проведення оцінки інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів та прогнозування розвитку інвестиційної діяльності.

Оцінка інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів є ефективним механізмом комплексного аналізу загально стану інвестиційної діяльності підприємства. Вона повинна ґрунтуватися на розробці єдиної методичної основи, яка б дозволила всебічно оцінити способи розробки та впровадження інноваційних нововведень, визначити недоліки у цьому процесі та відшукати шляхи удосконалення основних складових елементів та показників.

Прогнозування розвитку інвестиційної діяльності здійснюється на всіх стадіях її здійснення, від комплексних науково-методичних досліджень до отримання прибутку від інвестиційної діяльності. Отже, методична основа для прогнозування охоплює сукупність різноманітних науково-прикладних методів на базі використання сучасних інформаційних технологій із залученням кваліфікованих спеціалістів різних галузей спрямування, а саме: економістів, математиків, фізиків, соціологів тощо.

Особливу увагу при побудові механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства повинно приділятися вибору стратегії розвитку інвестиційної діяльності. У нашому дослідженні під стратегією розуміється загальний, деталізований план діяльності на середньо- та довгостроковий періоди, який повинен ґрунтуватися на основних принципах, завданнях функціях розробленого механізму управління інвестиційною діяльністю підприємства та бути способом досягнення основної мети та завдань.

Реалізація обраної стратегії повинна здійснюватися в режимі безперервного часу через комплекс планових заходів, спрямованих на нарощування, координацію та ефективне використання складових потенціалу в системі управління інвестиційним розвитком підприємства. У результаті чого створюються умови для відбору найбільш ефективних рішень згідно із обраною стратегією та формується інформаційна система управління інвестиційним розвитком підприємства.

Отже, центральне місце в стратегічному програмуванні інвестиційного розвитку займає процес формування цілей та завдань на певний прогнозний період, які, по суті, є бажаними результатами на виході системи управління інвестиційною діяльністю. Цей процес досить суттєво залежить від ретроспективної оцінки вихідного стану системи і зовнішніх факторів, які можуть негативно впливати на її стійкість.

На виході із інформаційної системи управління інвестиційним розвитком підприємства отримуємо можливість здійснення ефективної інвестиційної діяльності підприємства по залученню та вкладенню інвестиційних ресурсів із подальшою її провадженням у довгострокових періодах. Елементи системи пов'язані як прямими, так і зворотними зв'язками – це відповідає вимогам адаптивного управління механізмом.

Основні етапи подальшого удосконалення окремих елементів механізму управління

інвестиційною діяльністю на підприємстві на засадах системного підходу наведені у таблиці 2.

Таблиця 2 – Етапи удосконалення окремих елементів механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємстві на засадах системного підходу

№ з/п	Етапи удосконалення	Характеристика здійснення етапу удосконалення
1	2	3
1	Необхідність та пріоритетність формування портфелю капіталу	При оптимальній структурі капіталовкладень вплив здійснюється на вартість підприємства і це може стимулювати зростання та збільшення загальної прибутковості інвестиційного капіталу. Оптимальним є використання чіткої стратегії розподілу капіталу для створення вигашних портфелів, які пов'язують стратегічний розвиток з портфелем цільового капіталу, встановлять та зроблять передачу цілей для оптимізації зростання та підвищення продуктивності, а також підтримки капітальних витрат
2	Розвиток науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) всередині підприємства	Інженери-дослідники приймають конкретні та ефективні інвестиційні рішення для вирішення бізнес-проблем за умови сталого зростання вартості проектів як технічного, так й виключно комерційного напрямку. А оскільки пошук нових проектів, може призвести до збільшення використання комерційних ресурсів – це дасть змогу покращити портфель. Прозорість інформаційного поля на цьому етапі може надати упровадження автоматизованих інформаційних технологій – тобто систем, які оптимізують роботу з керування капіталом. При цьому, ефективність досягається за допомогою співпраці фахівців з інвестування, які володіють всією інформацією (недоліками та перевагами) та можуть стежити за процесом впровадження проекту
3	Визначення стратегічні і тактичні цілі для інвестування	З одного боку, виникає необхідність впроваджувати стратегічні проекти, на які направлені якісні інвестиції, а з іншого – існують фінансово-економічні цілі, під які створюють проекти у великій кількості. Отже, щоб не допустити інвестиційні проекти «впровадження заради впровадження», менеджери повинні порівнювати, аналізувати, оцінювати та обирати пріоритетність та значимість для кожної ідеї.
4	Постійний перегляд бізнес-плану кожного проекту з метою зменшення поточних та перспективних витрат на неосновні проекти.	Кожен інвестиційний проект повинен містити якомога докладний бізнес-план з повним обґрунтуванням, у якому наведена інформація щодо альтернативних варіантів впровадження даного інвестиційного проекту, розрахунок очікуваного прибутку та основних якісних показників та характеристик з урахуванням ризиковості. Впровадженням стандартної моделі або системи для визначення джерел вартості кожного проекту можна зменшити невизначеність, усунути когнітивні спотворення та створити емпіричну основу для оптимізації інвестиційного портфеля підприємства.
5	Неперервне використання показників рентабельності інвестицій протягом всього циклу інвестицій	Підприємства повинні відстежувати коефіцієнт ROI протягом усього життєвого циклу інвестиційного проекту. Правильний його аналіз може виснажувати ресурси, оскільки для цього часто потрібна підтримка з боку фінансів. Тому, провідні компанії застосовують стандартні показники та розрахунки.
6	Спрощення процесу погодження та прийняття обґрунтованого рішення	Інвестор повинен вирішувати який проект обрати для капіталовкладення. Для цього необхідно представлення підприємствами інвестиційної привабливості проектів (та підприємства в цілому) в порівнянні з іншими пропозиціями. Цей процес потребує певний час, що може затримувати дійсно важливі інвестиційні проекти. Отже, можна зробити висновок, що фахівці та менеджери повинні швидко та якісно оцінювати кожну ідею, виходячи із заданого бюджету, альтернатив тощо, орієнтуючись на відборі важливих для підприємства інвестиційних проектів.
7	Розробка постійного аналізу з метою врахування в процесі роботи тактичних зрушень	Багато фахівців та менеджерів самостійно створюють прогностичний процес. Отже, виникає необхідність щоб фактичні дані автоматично потрапляли в систему управління капіталом, за допомогою яких менеджери проектів могли часто та якісно оновлювати прогнози, тобто процес прогнозування буде, по суті, частково автоматизованим. Прогнози повинні формуватися систематично та стандартизовано, а також бути доступними по корпоративних мережах підприємства для забезпечення ефективної співпраці та комунікації. Після впровадження такої системи керівництво підприємства може діяти оперативно, змінюючи тактичні рішення щодо інвестиційної діяльності, наскільки це можливо.
8	Впровадження уніфікованого підходу	Фахівці та менеджери, які обробляють кілька звітів та баз даних, можуть не мати точного бачення інвестиційного портфелю, там самим зменшуючи можливості інвестування в найбільш привабливі та прибуткові проекти. Досвід підприємств розвинених країн показує, що для подолання цих обмежень, необхідно розробити та впровадити систему управління портфелем капіталу, яка буде уніфікована впродовж інвестиційного життєвого циклу (від початку інвестиційного проекту до аналізу його після завершення).
9	Усестороннє впровадження культури безперервного вдосконалення	Для того, щоб максимально збільшити вартість інвестиційних вкладень та ефективність використання інвестиційних залучень нагально необхідно виявляти минулі помилки та правильно складати оперативний та стратегічний курс на наступні періоди.

Застосування на практиці господарської діяльності підприємствами України запропонованих у табл. 2 етапів

удосконалення окремих елементів механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємстві на засадах системного підходу призведуть до підвищення конкурентоспроможності самих підприємств, підвищення їх інвестиційної привабливості, додаткового залучення іноземних інвестицій тощо.

Висновки. У ході проведеного дослідження щодо формування механізму управління інвестиційної діяльності підприємства на засадах системного підходу були отримані наступні теоретико-методичні та практичні результати:

– уточнено сутність поняття «інвестиція» – це усі види матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, щокладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою досягнення економічного, соціального та/або екологічного ефекту;

– визначено, що інвестиційна діяльність – це комплекс цілеспрямованих дій фізичних і юридичних осіб, пов'язаних з рухом капіталу, який акумулюється у формі матеріальних і нематеріальних цінностей та спрямовуються в подальшому на розвиток підприємства з метою отримання прибутку чи соціального ефекту;

– розроблено у врахуванням системного підходу механізм управління інвестиційної діяльності підприємства на засадах системного підходу;

– запропоновані основні етапи подальшого удосконалення окремих елементів механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємстві.

Таким чином, сформований у статті механізм дозволяє за допомогою чітко сформульованих цілей на завдань розробити та обрати ефективну, детально структуровану інвестиційного розвитку підприємства із постійним пошуком оптимальних показників для її найбільш ефективного здійснення.

Список літератури

1. Алібекова К. В. Інвестиційна привабливість підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 13. С. 6–9.
2. Алтунин А. Е., Семухин М. В. *Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях*. Тюмень: Изд-во ТГУ, 2010. 352 с.
3. Бланк І. О., Гуляєва Н. М. *Інвестиційний менеджмент: підр.* Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. 398 с.
4. Бондар В. С. *Підходи щодо визначення економічної сутності терміна інвестиції*. Економіка, фінанси, право. 2013. № 12. С.25–27.
5. Бочаров В. В. *Інвестиції : учеб.* Санкт-Петербург: Питер, 2009. 384 с.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність». *Відомості Верховної Ради України, 1991, № 47, ст.646 зі змінами та доповненнями*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення 20.11.2020)
7. Податковий кодекс України. *Відомості Верховної Ради України 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112 зі змінами та доповненнями*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 20.11.2020)
8. Ратошнюк Т. М., Мартинюк М. А. Інвестиційна привабливість аграрної сфери. *Вісник Сумського*

національного аграрного університету. *Фінанси і кредит*. 2013. № 1. С. 88–93.

9. Скупейко В. Теоретичні засади та зміст поняття інвестицій. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2010. Вип. 5. С. 89-92
10. Ткаченко А. М., Плаксина Є.М. Економічна сутність інвестицій. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 99–102
11. Федорук Л. В. Понятійний апарат банківських інвестицій. *Наукові записки Національного університету –Острозька академія. Серія: Економіка*. 2011. Вип. 18. С. 543–549
12. Стасюк Н.Р. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: переваги та недоліки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. вип.. 6. С. 306-309

References

1. Alibekova K. Investytsiina pryvabyvist pidpriemstva [Investment attractiveness of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom* [Development management]. 2014. vol. 13. pp. 6-9
2. Altunin A., Semukhin M. *Modeli i algoritmy prinyatiya reshenij v nechetkikh usloviyah* [Models and algorithms of decision-making in fuzzy conditions]. Tyumen, Izd-vo TGU, 2010. 352 p.
3. Blank I. *Investytsiinyi menedzhment* [Investment management]. Kiev, nats. torh.-ekon. un-t, 2003. 398 p.
4. Bondar V. Pidkhody shchodo vyznachennia ekonomichnoi сутності терміна investytsii [Approaches to determining the economic essence of the term investment]. *Ekonomika, finansy, pravo* [Economics, finance, and law]. 2013. vol. 12. pp.25–27.
5. Bocharov V. *Investicii* [Investment]. Saint Petersburg: Piter, 2009. 384 p.
6. Zakon Ukrainy «Pro investytsiinu diialnist» [Law of Ukraine "On investment activity"]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 1991, № 47, st.646 zi zminamy ta dopovnenniamy*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (accessed 20.11.2020)
7. *Podatkovyi kodeks Ukrainy* [Tax code of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, st.112 zi zminamy ta dopovnenniamy*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 20.11.2020)
8. Ratoshniuk T., Martyniuk M. Investytsiina pryvabyvist ahrarnoi sfery [Investment attractiveness of the agricultural sector]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Finansy i kredyt* [Bulletin of Sumy National Agrarian University. Finance and credit]. 2013. vol. 1. pp. 88–93.
9. Skupeiko V. Teoretychni zasady ta zmist poniattia investytsii [Theoretical foundations and content of the concept of investment]. *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava* [Scientific notes of Lviv University of business and law]. 2010. vol. 5. pp. 89-92.
10. Tkachenko A., Plaksina Ye. Ekonomichna sutnist investytsii [Economic essence of investment]. *Teoretychni i praktichni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* [Theoretical and practical aspects of Economics and intellectual property]. 2013. vol. 1(2). pp. 99–102
11. Fedoruk L. Poniatiinyi aparat bankivskykh investytsii [Conceptual apparatus of bank investments]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu –Ostrozka akademiia Serii: Ekonomika* [Scientific notes of the National University –Ostroh Academy. Series: Economics]. 2011. vol. 18. pp. 543–549
12. Stasiuk N.. Metody otsiniuvannia efektyvnosti investytsiinykh proektiv: perevahy ta nedoliky [Methods of evaluating the effectiveness of investment projects: advantages and disadvantages]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy]. 2015. vol. 6. pp. 306-309

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мормило Катерина Яковлівна (Mormylo Katherine) – магістрант групи БЕМ-М519а, кафедра менеджменту та оподаткування, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна, e-mail: katamormilo324@gmail.com

В.П. БАБЕНКО, С.В. КЛЕПИКОВА

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Наведено визначення кредиторської заборгованості та її значення у ефективному функціонуванні підприємства. Ураховуючи основні етапи проведення комплексного аналізу кредиторської заборгованості, розроблено організаційно економічну модель аналізу кредиторської заборгованості для підприємства, в якій визначено склад кредиторської заборгованості, аналіз відхилень та тенденцій у змінах у статтях кредиторської заборгованості за встановлений період, проведена оцінка її величини, структури та динаміки з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу на прикладі даних фінансової звітності підприємства харчової промисловості. Пропонуються методи вдосконалення управління кредиторською заборгованістю на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч». Проведено комплексне оцінювання за системою відносних показників для визначення стану фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Для визначення домінуючого виду зобов'язання проведено порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Запропоновано ряд дій з метою зменшення кількості прострочених платежів та відхилень від запланованих показників кредиторської заборгованості на підприємстві. Обґрунтовано напрями вдосконалення управління кредиторською заборгованістю; виконано прогнозні розрахунки кредиторської заборгованості підприємства з використанням розроблених методів вдосконалення управління кредиторською заборгованістю. Зроблено висновки, що при застосуванні ранжування контрагентів за значенням кредитних рейтингів та методу з використанням факторингу відбулося скорочення дебіторської заборгованості на 28% та скорочення кредиторської заборгованості на 58 %, що означає дезінвестування, тобто вивільнення коштів, що має відбитися на грошовому потоці, а, отже, і підвищити ліквідність підприємства.

Ключові слова: кредиторська заборгованість; зобов'язання; дебіторська заборгованість; коефіцієнти кредиторської заборгованості; управління; прогнозний баланс.

В.П. БАБЕНКО, С.В. КЛЕПИКОВА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Приведено определение кредиторской задолженности и ее значение в эффективном функционировании предприятия. Учитывая основные этапы проведения комплексного анализа кредиторской задолженности, разработано организационно экономическую модель анализа кредиторской задолженности на предприятии, в которой определены состав кредиторской задолженности, анализ отклонений и тенденций в изменениях в статьях кредиторской задолженности за установленный период, проведена оценка ее величины, структуры и динамики с использованием приемов горизонтального и вертикального анализа на примере данных финансовой отчетности предприятия пищевой промышленности. Предлагаются методы совершенствования управления кредиторской задолженностью на ОАО «Львовская кондитерская фабрика «Свиточ». Проведено комплексное оценивание по системе относительных показателей для определения состояния финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Для определения доминирующего вида обязательства проведен сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Предложен ряд действий с целью уменьшения количества просроченных платежей и отклонений от запланированных показателей кредиторской задолженности на предприятии. Обоснованы направления совершенствования управления кредиторской задолженностью; выполнены прогнозные расчеты кредиторской задолженности предприятия с использованием разработанных методов совершенствования управления кредиторской задолженностью. Сделаны выводы, что при применении ранжирования контрагентов по значению кредитных рейтингов и метода с использованием факторинга произошло сокращение дебиторской задолженности на 28% и сокращение кредиторской задолженности на 58%, что означает дезинвестирование, то есть высвобождение средств, что должно отразиться на денежном потоке, а, следовательно и повысить ликвидность предприятия.

Ключевые слова: кредиторская задолженность; обязательства, дебиторская задолженность; коэффициенты кредиторской задолженности; управление; прогнозный баланс.

V.P. BABENKO, S.V. KLEPIKOVA

IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE'S ACCOUNTS PAYABLE MANAGEMENT

The definition of accounts payable and its importance in the effective functioning of the enterprise is given. Taking into account the main stages of carrying out a comprehensive analysis of accounts payable, an organizational and economic model for analyzing accounts payable at the enterprise has been developed, which defines the composition of accounts payable, analysis of deviations and trends in changes in items of accounts payable for a specified period, an assessment of its size, structure and dynamics was carried out using the techniques of horizontal and vertical analysis on the example of data from financial statements of a food industry enterprise. Methods of improving the management of accounts payable at OJSC "Lviv confectionery factory "Svitoch" are proposed. A comprehensive assessment was carried out using a system of relative indicators to determine the state of financial stability and solvency of the enterprise. A comparative analysis of receivables and payables was carried out to determine the dominant type of obligation. The directions of improving the management of accounts payable are grounded; forecast calculations of the accounts payable of the enterprise were carried out using the developed methods of improving the management of accounts payable. It is concluded that when applying the ranking of counterparties by the value of credit ratings and the method using factoring, there was a reduction in receivables by 28 % and a reduction in accounts payable by 58 %, which means disinvestment, that is, the release of funds, which should affect cash flow and consequently increase the liquidity of the enterprise.

Keywords: accounts payable; obligations; receivables; accounts payable ratios; management; forecast balance. A number of actions are proposed in order to reduce the number of late payments and deviations from the planned indicators of accounts payable at the enterprise.

На сучасному етапі особливу увагу необхідно приділяти вдосконаленню управління кредиторською заборгованістю підприємства, адже раціональна

організація контролю за станом розрахунків сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконання зобов'язань по поставках продукції в

заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотриманням кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності оборотних коштів, а отже поліпшенню фінансового стану підприємства.

Теоретичні й методологічні аспекти щодо вдосконалення управління кредиторської заборгованості на підприємствах розглянуті в працях таких науковців: Н.В. Новицька, М.М. Бенько, Л.А.Денісова, В.Ф. Протасов, Ю.М. Тютюник, С.А. Єршова, В.Н. Ємелін, І. М. Мягких та інші.

Незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань і надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження: вдосконалення управління кредиторською заборгованістю, заходи спрямовані на її зменшення.

Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими особами, яку воно зобов'язано погасити в установлені терміни, а виникає вона лише тоді, коли дата виконання послуг (робіт, товарів) не відповідає даті їх фактичної оплати. Це певні зобов'язання підприємства, що відображають суму його боргів, що належать до сплати на користь інших підприємств чи осіб [1].

За видом кредиторська заборгованість поділяється на:

- кредиторська заборгованість продукцію, роботи, послуги, термін оплати яких не настав;
- кредиторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги, неоплачені в передбачений термін;
- кредиторська заборгованість за векселями одержаними;
- кредиторська заборгованість за авансами отриманими;
- кредиторська заборгованість за страхуванням;

Таблиця 1 – Аналіз складу, структури та динаміки кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» (тис. грн.)

Показники	2017	2018	2019	Відхилення 2018/2017		Відхилення 2019/2018	
				абсол.	відносне	абсол.	відносне
Кредиторська заборгованість всього, в тому числі:	214042	360889	249962	146847	68,61%	-110927	-30,74%
1.1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	147701	360810	235722	213109	144,28%	-125088	-34,67%
Питома вага	69,01%	99,98%	94,30%	30,97%	-	-5,67%	-
1.2. Кредиторська заборгованість за розрахунками:	66263	79	14240	-66184	-99,88%	14161	17925,32%
Питома вага	30,96%	0,02%	5,70%	30,94%	-	5,67%	-
– за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-	-
– з бюджетом,	66261	71	14222	66190	99,89%	14151	19930,99%
Питома вага	30,96%	0,02%	5,69%	30,94%	-	5,67%	-
у т.ч. з податку на прибуток	-	-	14127	-	-	14127	-
– зі страхування	-	-	-	-	-	-	-
– з оплати праці	2	71	18	6	300,00%	10	125,00%
– за одержаними авансами	-	-	-	-	-	-	-
– за розрахунками з учасниками	-	-	-	-	-	-	-
– із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-	-
1.3. Інші поточні зобов'язання	2	3198	2738	3196	-	460	-14,38%
Питома вага	0,00%	0,89%	1,10%	0,89%	-	0,21%	-

- інші види кредиторської заборгованості.

Аналіз кредиторської заборгованості починають з дослідження її складу та структури за даними Форми І «Баланс». Потім розраховують частку кожного виду кредиторської заборгованості в її загальній сумі. Такі показники обчислюють за планом і фактично, а при їх порівнянні визначають відхилення в структурі кредиторської заборгованості, встановлюють причини змін окремих її елементів і розробляють заходи щодо врегулювання заборгованості, особливо тих її складників, які негативно впливають на діяльність підприємства [2].

У процесі аналізу оцінюється структура кредиторської заборгованості (тобто частка окремих статей у загальному розмірі кредиторської заборгованості). Згідно з організаційно-методичною моделлю аналізу кредиторської заборгованості підприємства на першому етапі визначають склад та структуру кредиторської заборгованості, здійснюють аналіз відхилень та тенденцій в змінах статей кредиторської заборгованості за декілька років.

Цілі аналізу кредиторської заборгованості:

- оцінка платіжної дисципліни покупців і замовників;
- аналіз ризиків кредиторської заборгованості;
- виявлення у складі кредиторської заборгованості зобов'язань, малоімовірних для стягнення;
- розробка оптимальної політики, спрямованої на прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів.

Проведемо аналіз кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» на базі форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

З табл. 1 видно, що кредиторська заборгованість в 2018 збільшилась на 146847 тис. грн., або на 68,61 %, в 2019 зменшилась на 110927 тис. грн., або на 30,74 %. Це відбулось за рахунок зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 125088 тис. грн., або в 34,67 %, інших поточних зобов'язань на 460 тис. грн., або на 14,38 %.

В структурі кредиторської заборгованості в 2017 році найбільшу питому вагу займала заборгованість за товари, роботи, послуги – 69,01 %, питома вага кредиторської заборгованості за розрахунками – 30,96 %. В структурі кредиторської заборгованості в 2018 році найбільшу питому вагу займала заборгованість за товари, роботи, послуги – 99,98 %, питома вага кредиторської заборгованості за розрахунками – 0,02 %, питома вага інших поточних зобов'язань 0,89 %. В 2019 році відбулись наступні зміни в структурі кредиторської заборгованості: зменшилась питома вага кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 5,67 % пункти та питома вага інших поточних зобов'язань зросла на 0,21 % пункти.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості характеризує залучені кошти, які підлягають поверненню і свідчить про розширення або зменшення комерційного кредиту, надаваного підприємству. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ок) [4]:

$$O_k = \frac{3}{K_c} \quad (1)$$

де 3 – сума закупівель;

K_c – середня кредиторська заборгованість.

Його зростання означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємством, зниження – зростання покупок у кредит [3]. Показники оборотності кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», розраховані за формулою (1), наведено в таблиці 2.

З таблиці 2 ми можемо побачити, що коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства постійно зменшується. Це свідчить про збільшення обсягів розрахунків у кредит, що, в свою чергу, може сигналізувати про зниження ефективності управління підприємством.

Оберненим до коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості є коефіцієнт завантаження, який показує частку кредиторської заборгованості, що припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції [5]. Коефіцієнт завантаження (K_z) розраховується за формулою (2).

Коефіцієнт завантаження (K_z) розраховується як:

$$K_z = \frac{K_c}{B} \quad (2)$$

де B – виручка

За результатами наших розрахунків за на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» коефіцієнт завантаження кредиторської заборгованості за 2017–2019 рр. коливається від 0,08 до 0,13. Спостерігаємо

невелике зростання коефіцієнта завантаження. Це свідчить про збільшення обсягу залучених коштів по відношенню до вартості реалізованої продукції.

Таблиця 2 – Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2017–2019 рр.

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
Виручка від реалізації, тис. грн	2317817	2274432	2300601
Кредиторська заборгованість на початок року, тис. грн	139390	214044	364087
Кредиторська заборгованість на кінець року, тис. грн	214044	364087	252700
Середня кредиторська заборгованість, тис. грн	176717	289065,5	308393,5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	13,1	7,9	7,5

Таблиця 3 – Коефіцієнт завантаження кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2017–2019 рр.

Рік	Виручка від реалізації, тис. грн	Середня кредиторська заборгованість, тис. грн	Коефіцієнт завантаження кредиторської заборгованості
2017	2317817	176717	0,08
2018	2274432	289065,5	0,13
2019	2300601	308393,5	0,13

Розрахуємо період погашення (P_k) кредиторської заборгованості за формулою [6]:

$$P_k = \frac{360 \text{ днів}}{O_k} \quad (3)$$

Таблиця 4 – Період погашення кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» за 2017–2019 рр.

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборот)	13,1	7,9	7,5
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	27,5	45,6	48

Таблиця 4 свідчить про те, що найкраща ситуація з тривалістю погашення кредиторської заборгованості спостерігалася у 2017 р., коли період погашення

становив 27,5 днів. В 2018 р. цей показник становив вже 45,6. Це вказує на збільшення проміжку часу, протягом якого відбуваються розрахунки за зобов'язаннями підприємства.

У 2019 р. період погашення кредиторської заборгованості збільшився на декілька днів до 48. Значне збільшення періоду погашення кредиторської заборгованості може загрожувати діловій репутації підприємства, судовими процесами і навіть банкрутством.

Управління кредиторською заборгованістю є важливим аспектом фінансового менеджменту. Від того наскільки ефективно буде здійснюватися дане управління залежить успіх організації та її існування в подальшому. При грамотному управлінні така заборгованість може стати додатковим, а головне, дешевим джерелом залучення позикових коштів. Тому від того, як вибудовуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови укладених договорів, відслідковуються терміни їх оплати, тобто який механізм управління кредиторською заборгованістю, багато в чому залежить ефективність використання отриманих коштів.

Управління кредиторською заборгованістю – це складний процес, під час якого може бути прострочення оплати або відхилення від запланованих показників. І щоб таких ситуацій не складалося потрібно дотримуватися наступних порад [7].

1 Вибір кредитної політики підприємства. Перше основне питання, яке постає перед керівництвом фірми це: вести бізнес за рахунок власних або залучених коштів? Другою "дилемою" є кількісне співвідношення власного і позикового капіталу.

2 Аналіз та оцінка поточного стану кредиторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансів, які перебувають у формі кредиторської заборгованості, та їх частину у пасивах підприємства; поділ та оцінку кредиторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

3 Розроблення заходів з управління кредиторською заборгованістю. Управління кредиторською заборгованістю зводиться до: класифікації кредиторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання кредиторської заборгованості; реструктуризації кредиторської заборгованості.

4 Використання сучасних форм рефінансування кредиторською заборгованістю. До них слід віднести: факторинг; облік векселя; акредитив; інкасо; заставу; аутсорсинг; реструктуризацію заборгованості.

5 Моніторинг та контроль кредиторської заборгованості. Він передбачає визначення строків повернення суми боргу, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення кредиторської заборгованості підприємства. Моніторинг термінів оплати

кредиторської заборгованості є одним з найважливіших етапів. Це пов'язано не тільки з тим, що в разі прострочень застосовується підвищений відсоток платежів за договором. Якщо перше порушення терміну оплати не впливає на відвантаження товару, то після другого відвантаження може бути припинена. Пропуск терміну платежу впливає і на бонуси, що надаються нам постачальником.

Хотілося б запропонувати перший захід, з вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, як ранжування контрагентів за значенням кредитних рейтингів, відповідно до таблиці 5.

Другий метод, який буде розглянуто в даній роботі, це впровадження і використання факторингу.

Це відносно нова система фінансування, згідно з якою продавець, в нашому випадку ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» переуступає короткострокові вимоги за операціями факторингової компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу, гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат по веденню рахунків.

Таблиця 5 – Значення кредитних рейтингів

Платіжна система		Об'єм поставок	
Прострочення оплати, днів	Рейтинг	Сума реалізації за рік, грн	Рейтинг
0	A	Більше 5 млн.	A
Менше 30	B	Більше 2,5 млн.	B
Менше 60	C	Більше 1 млн.	C
Менше 90	D	Більше 300 тис.	D
Більше 90	E	Більше 50 тис.	E

1 Ранжування контрагентів за значенням кредитних рейтингів.

В якості двох найбільш важливих характеристик кредитоспроможності покупця виділяють платіжну дисципліну і обсяг продажів (у грошовому вираженні) в попередні періоди.

Дані характеристики контрагентів найбільш повно відображають ділові відносини, які складаються, дозволяють визначити фінансову дисциплінованість партнера, його важливість з точки зору обсягу поставок продукції, значення кредитних рейтингів відображено в таблиці 3.1. Спочатку клієнти ранжуються по платіжній дисципліні. Ті, хто отримав рейтинг «D» або «E» до ранжирування за обсягом продажів не допускаються, договору з ними укладаються на умовах, що розглядаються керівництвом організації індивідуально для кожного контрагента. Для компаній, які отримали рейтинги «A», «B» і «C», рекомендовані наступні умови роботи.

1 Рейтинг «C»: робота з такою компанією тільки за умови наявності застави.

2 Рейтинг «B»: обов'язковий опис в договорах системи штрафів і пені та їх суворе виконання.

3 Рейтинг «A»: надання відстрочки платежу без використання санкцій з боку компанії.

На підставі рейтингу обсягу поставок визначається максимально допустимий обсяг товарного кредиту і ціни на реалізовану продукцію.

У зв'язку з цим, можна зробити висновок, якщо менеджери з продажу будуть ранжувати контрагентів, відмовлятися від неплатоспроможних дебіторів, надавати товарний кредит на суму, яку може покрити дебітор без зусиль і прострочення, то на основі експертної оцінки припустимо, що розмір короткострокової дебіторської заборгованості в прогнозованому періоді на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» скоротиться на 5%, дані представлені в таблиці 6.

На основі таблиці 6, складемо прогнозний баланс (таблиця 7).

На основі даних наведених в таблицях 6 і 7 розрахуємо коефіцієнти оборотності і період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості (таблиця 8).

Таблиця 6 – Прогноз стану дебіторської та кредиторської заборгованості при ранжируванні контрагентів (тис. грн.)

	2017	2018	2019	Прогнозний рік
Дебіторська заборгованість	492220	600408	605726	575439
Кредиторська заборгованість	214042	360889	235722	223935

Таблиця 7 – Прогнозний баланс при ранжируванні контрагентів (тис. грн.)

Актив			Пасив		
	2019 рік	Прогноз		2019 рік	Прогноз
Необоротні активи	391927	391927	Власний капітал	1020442	1020442
Оборотні активи	882972	852685	Позиковий капітал	254457	242652
Баланс	1274899	1244612	Баланс	1274899	1263094

З розрахунку даних показників оборотності можна зробити висновок, що оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості в прогнозованому році збільшилася на 0,21 обороту і 1,98 обороту, відповідно. Період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, при використанні запропонованого заходу, також мав позитивну тенденцію, період скоротився на 5 днів і 10 днів, відповідно.

Таблиця 8 – Показники дебіторської та кредиторської заборгованостей в прогнозованому році

	Коефіцієнт оборотності (обороту)		Період погашення (днів)	
	2019 рік	Прогнозований рік	2019 рік	Прогнозований рік
Дебіторська заборгованість	3,79	4	95	90
Кредиторська заборгованість	7,50	9,48	48	38

2 Факторинг.

В даний час найбільш популярним методом скорочення дебіторської заборгованості стала робота з

факторинговими компаніями (банками). За допомогою факторингу, можливо перепродати права на стягнення дебіторської заборгованості, якщо це допоможе привести до економії. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства певну комісію у відсотках від суми платежу. Ставки комісії різняться формується з урахуванням рівня платоспроможності покупця продукції і передбачених термінів її оплати. Крім того, при проведенні такої операції банк у визначений термін здійснює кредитування підприємства у формі попередньої оплати боргових вимог за платіжними документами) зазвичай в розмірі від 70-90 % суми боргу в залежності від фактору ризику). Решта 10-30 % суми боргу депонуються банком у формі страхового резерву при його непогашення покупцем [8].

Для аналізу даного методу скористуємося банком, який пропонує послуги факторингу в Україні, а саме АТ «Укресімбанк».

Банк приймає заявку на проведення факторингових операцій. Умови банку на сьогоднішній день:

- 1) банк оплачує до 90 % від суми в день укладення договору;
- 2) комісія за факторингове фінансування 18 % річних;
- 3) комісії за факторингове обслуговування немає.

Банк при оформленні факторингу виплачує відразу 80% заборгованості, після отримання боргу з боржника банк виплачує суму за мінусом витрат банку.

Сума дебіторської заборгованості за звітний період становить 605726 тис. грн. Заявка на факторингові операції банку буде подана в розмірі 25 %, що становить 151431 тис. грн.

Розрахуємо втрати по факторингу:

Комісії за факторингове фінансування:

$$151431 * 0,18 = 27257,6 \text{ тис. грн.}$$

Сума отриманих коштів при укладанні договору факторингу складе:

$$151431 * 0,8 = 121144,8 \text{ тис. грн}$$

Сума, що залишиться до отримання складе:

$$151431 - 27257,6 - 121144,8 = 3028,6 \text{ тис. грн.}$$

Повна сума до отримання в банку після факторингової операції складе:

$$121144,8 + 3028,6 = 124173,4 \text{ тис. грн.}$$

Решту суми підприємство отримає від банку після закінчення операції.

Отримані з факторингу кошти ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» може відразу використовувати на покриття кредиторської заборгованості, тим самим зменшивши її.

Складемо прогнозну таблицю 9, в якій відобразимо зміна дебіторської заборгованості за рахунок факторингової операції.

У звітному році кредиторська заборгованість склала 235722 тис. грн., в прогнозованому, за рахунок продажу дебіторської, дорівнює 111548,6 тис. грн.

На основі даних наведених в таблицях 9 та 10 розрахуємо коефіцієнти оборотності і період погашення дебіторської та кредиторської

заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч».

Таблиця 9 – Прогноз стану дебіторської та кредиторської заборгованості при застосуванні факторингової операції (тис. грн.)

	2017	2018	2019	Прогнозований рік
Дебіторська заборгованість	492220	600408	605726	481552
Кредиторська заборгованість	214042	360889	235722	111548

Таблиця 10 – Прогнозний баланс при застосуванні факторингової операції (тис. грн.)

Актив			Пасив		
	2019 рік	Прогноз		2019 рік	Прогноз
Необоротні активи	391927	391927	Власний капітал	1020442	1020442
Оборотні активи	882972	758799	Позиковий капітал	254457	130284
Баланс	1274899	1150726	Баланс	1274899	1150726

З розрахунку даних показників оборотності можна зробити висновок, що оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» в прогнозованому році збільшилася на 0,99 обороту і 13,12 обороту, відповідно. Період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, при використанні запропонованого заходу, також мав позитивну тенденцію, період скоротився на 20 і 30 днів, відповідно.

Таблиця 11 – Показники дебіторської та кредиторської заборгованостей в прогнозованому році

	Коефіцієнт оборотності (обороту)		Період погашення (днів)	
	2019 рік	Прогнозований рік	2019 рік	Прогнозований рік
Дебіторська заборгованість	3,79	4,78	95	75
Кредиторська заборгованість	7,50	20,62	48	18

Таким чином, сумою, отриманою при факторингової операції ми зможемо перекрити 53 % кредиторської заборгованості.

На основі вищевикладених заходів проведемо зведений аналіз використання заходів в сукупності, отримаємо наступну таблицю 12, а також складемо сукупний прогнозний баланс, який відобразимо в таблиці 13.

На основі даних наведених в таблицях 12, 13 розрахуємо коефіцієнти оборотності і період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Таблиця 12 – Прогноз дебіторської та кредиторської заборгованості при сукупному використанні запропонованих заходів (тис. грн.)

	2017	2018	2019	Прогнозний рік
Дебіторська заборгованість	492220	600408	605726	451266
Кредиторська заборгованість	214042	360889	235722	99762

Таблиця 13 – Прогнозний баланс при сукупному використанні запропонованих заходів (тис. грн.)

Актив			Пасив		
	2019 рік	Прогноз		2019 рік	Прогноз
Необоротні активи	391927	391927	Власний капітал	1020442	1020442
Оборотні активи	882972	728512	Позиковий капітал	254457	118497
Баланс	1274899	1138939	Баланс	1274899	1138939

З розрахунку даних показників оборотності можна зробити висновок, що оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» в прогнозованому році збільшилася на 1,31 обороту і 15,56 обороту, відповідно. Період погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, при сукупному використанні запропонованих заходів, також мав позитивну тенденцію, період скоротився на 24 і 32 днів, відповідно.

Таблиця 14 – Показники дебіторської та кредиторської заборгованостей в прогнозованому році при сукупному використанні запропонованих заходів

	Коефіцієнт оборотності (обороту)		Період погашення (днів)	
	2019 рік	Прогнозований рік	2019 рік	Прогнозований рік
Дебіторська заборгованість	3,79	5,10	95	71
Кредиторська заборгованість	7,50	23,06	48	16

Використовуючи вищевикладені таблиці і розрахунки робимо висновок, що при сукупному використанні запропонованих заходів на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» відбувається скорочення дебіторської заборгованості на 28 % та скорочення кредиторської заборгованості на 58 %, що є позитивною тенденцією.

Якщо на якомусь з етапів реалізації проекту дебіторська заборгованість погашається (зменшується), або скорочується її середній термін, то це означає дезінвестування, тобто вивільнення коштів, що має відбитися на грошовому потоці, а, отже, і підвищити ліквідність підприємства.

Звідси можна зробити висновок, що проведення аналізу фінансової діяльності ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» і на основі цього аналізу розробка заходів щодо вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю приносять ще й додаткові доходи підприємству.

Підводячи підсумок всьому вищевикладеному, можна зробити висновок, що питання управління дебіторською та кредиторською заборгованістю актуальне для ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч». При правильному і розумному управлінні заборгованостями скориставшись вищевикладеними рекомендаціями, підприємство може значно поправити своє фінансове становище. Найголовніше це правильно оцінити і проаналізувати стан заборгованостей і підібрати найбільш сприятливі методи управління ними.

Список літератури

1. Мягких І. М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України. *Міжнародний науково-виробничий журнал: Сталій розвиток економіки*. 2013. № 4 (21).
2. Тютюнник Ю. М. *Фінансовий аналіз: навч. посіб.* 2-ге вид., перероб. І доп. част. І. Полтава, 2014. 358 с.
3. Кириленко О. П. *Муніципальні фінанси: навч. посіб.* Тернопіль, 2015. 360 с.
4. Багрій К. Н. *Характеристика сучасних методів аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання. Економічний аналіз*. 2012. № 11, част. 2.
5. Заббарова О. А. *Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации; учебное пособие*. Эксмо, 2009. 320 с.
6. Маклейни Э., Этрилл П. *Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов*, 2016, 648 с.
7. Акулич М. *Инвестиционный маркетинг. Лизинг, франчайзинг, факторинг, краудсорсинг, краудфандинг*, 2017, 77 с.
8. Грабовецкий Б. Є. *Економічний аналіз : навчальний посібник*, Вінниця ВНТУ, 2013, 85 с.

References (transliterated)

1. Myahkykh I. M. *Metodychnyy pidkhyd do analizu ta otsinky debitors'koyi ta kredytors'koyi zaborhovanosti yak skladovykh upravlinnya finansovoyi stiykosti aviakompaniy Ukrayiny* [Methodical approach to the analysis and assessment of receivables and payables as components of the management of financial stability of airlines of Ukraine] *Mizhnarodnyy naukovy-vyrobnychy zhurnal* [International research and production journal]: *Stalyy rozvytok ekonomiky* [Sustainable economic development]. 2013. No 4 (21).
2. Tyutyunyk Yu. M. *Finansovyy analiz* [Financial analysis]: *navch. posib* [tutorial]. 2-he vyd., pererob. I dop. chast. I. Poltava, 2014. 358 p.
3. Kyrylenko O. P. *Munitsypal'ni finansy* [Municipal finances]: *navch. posib* [tutorial]. Ternopil', 2015. 360 p.
4. Bahriy K. N. *Kharakterystyka suchasnykh metodiv analizu potochnykh zobov'yazan' sub'yekta hospodaryuvannya* [Characteristics of modern methods of analysis of current liabilities of the entity]. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis]. 2012. No 11, chast. 2.
5. Zabbarova O. A. *Bukhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' organizatsii* [Accounting (financial) statements of the organization]; *uchebnoe posobie* [tutorial]. Eksmo, 2009. 320 p.
6. Makleyni E., Etrill P. *Finansovyy menedzhment i upravlencheskiy uchot dlya rukovoditeley i biznesmenov* [Financial management and management accounting for executives and businessmen], 2016, 648 p.
7. Akulich M. *Investitsionnyy marketing. Lizing, franchayzing, faktoring, kraudsorsing, kraudfanding* [Investment marketing. Leasing, franchising, factoring, crowdsourcing, crowdfunding], 2017, 77 p.
8. Hrabovets'kyi B. Ye. *Ekonomichnyy analiz* [Economic analysis]: *navchal'nyy posibnyk* [tutorial], Vinnytsya VNTU, 2013, 85 p.

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Бабенко Владислав Павлович (Бабенко Владислав Павлович, Babenko Vladyslav Pavlovych) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; e-mail: cheerfulbabenko@gmail.com

Клепікова Світлана Володимирівна (Клепикова Светлана Владимировна, Klepikova Svitlana Volodymyrivna) – кандидат економічних наук, старший викладач, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, м. Харків, Україна; ORCID: 0000-0002-3218-943X; e-mail: klepikovasv75@gmail.com

I. В. УГРИМОВА, О. В. ЗАМУЛА

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ: ДОСВІД КРАЇН ЄС, АМЕРИКИ І УКРАЇНИ

Сучасний світ бізнесу активно використовує оцінку як один із основних інструментів, що допомагає власникам зрозуміти вартість та цінність свого підприємства. Оцінка вартості стає неодмінним інструментом ефективного ведення діяльності суб'єкта господарювання; повно та сукупно характеризує діяльність підприємства. Оцінка бізнесу розглядається як визначення вартості підприємства у якості майнового комплексу, що здатний приносити прибуток своєму власнику. Існує велике розмаїття цілей та причин оцінки бізнесу, які багато в чому співпадають як для власника, так і для інвестора. Розуміння різних методів оцінки бізнесу дуже важливо. Наукові роботи з оцінки бізнесу пропонують нам велику кількість методів, але практичне застосування їх в різних країнах має відмінності. Для розрахунку вартості бізнесу доступна низка методів. Згідно чинного законодавства та Міжнародних стандартів оцінки для визначення вартості підприємства використовують спеціальні підходи та методи розрахунку, які враховують сферу використання оцінки. В законодавстві України закріплено такі методичні підходи: дохідний (прибутковий), витратний (майновий), порівняльний (ринковий). Ці три підходи до оцінки вартості майна та майнових прав також застосовує Американська громада оцінщиків (ASA), вони також використовуються і в європейській практиці. В нашій країні уособлено досвід розвинених країн і визначено ці підходи як основні. Хоча кількість та види методів різняться, це добре видно при порівнянні українського та європейського досвіду. Практичною діяльністю доказано, що різні методи оцінки бізнесу будуть кращими в різних сценаріях. Тобто для розрахунку вартості бізнесу необхідно використовувати підходи та методи оцінювання вартості та вибирати найбільш прийнятні із них для конкретного підприємства. Безліч різних факторів впливає на процес оцінки вартості підприємства. Вони можуть мати вагомий вплив на кінцевий варіант оцінки.

Ключові слова: оцінка бізнесу; майновий комплекс; підходи; методи; практика застосування; Америка; Україна; країни Європейського союзу.

И. В. УГРИМОВА, Е. В. ЗАМУЛА

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА: ОПЫТ СТРАН ЕС, АМЕРИКИ И УКРАИНЫ

Современный мир бизнеса активно использует оценку как один из основных инструментов, который помогает владельцам понять стоимость и ценность своего предприятия. Оценка стоимости становится обязательным инструментом эффективного ведения деятельности субъекта хозяйствования; полно и совокупно характеризует деятельность предприятия. Оценка бизнеса рассматривается как определение стоимости предприятия в качестве имущественного комплекса, который способен приносить прибыль своему владельцу. Существует огромное разнообразие целей и причин оценки бизнеса, во многом они совпадают как для владельца, так и для инвестора. Понимание различных методов оценки бизнеса очень важно. Научные работы по оценке бизнеса предлагают нам большое количество методов, но практическое применение их в разных странах имеет различия. Для расчета стоимости бизнеса доступен ряд методов. Согласно действующего законодательства и международных стандартов оценки для определения стоимости предприятия используют специальные подходы и методы расчета, учитывающие сферу использования оценки. Законодательством Украины закреплены следующие методические подходы: доходный, затратный, сравнительный. Эти три подхода к оценке стоимости имущества и имущественных прав применяются Американское общество оценщиков (ASA), они также используются и в европейской практике. В нашей стране принят во внимание опыт развитых стран и также определены эти подходы как основные. Хотя количество и виды методов различаются, это хорошо видно при сравнении украинского и европейского опыта. Практической деятельностью доказано, что различные методы оценки бизнеса будут лучшими в различных сценариях. Для расчета стоимости бизнеса необходимо использовать разные подходы и методы оценки стоимости и выбирать наиболее приемлемые из них для конкретного предприятия. Множество различных факторов влияет на процесс оценки стоимости предприятия. Они могут иметь существенное влияние на конечный вариант оценки.

Ключевые слова: оценка бизнеса; имущественный комплекс; подходы; методы; практика применения; Америка; Украина; страны Европейского союза.

I. UHRIMOVA, O. ZAMULA

PRACTICAL ASPECTS OF BUSINESS EVALUATION METHODOLOGY: EXPERIENCE OF THE EU COUNTRIES, AMERICA AND UKRAINE

The modern business world actively uses valuation as one of the main tools that helps owners to understand the price and the value of their enterprise. Cost assessment is becoming a mandatory tool for the effective conduct of a business entity; fully and collectively describes the activities of the enterprise. Business valuation is considered as determining the value of an enterprise as a property complex that is able to bring profit to its owner. There is a huge variety of purposes and reasons for evaluating a business, in many respects they are the same for both the owner and the investor. Understanding the different methods of business valuation is very important. Scientific work on business valuation offers us a large number of methods, but their practical application differs in different countries. A number of methods are available to calculate the value of a business. According to the current legislation and international valuation standards, to determine the value of an enterprise, special approaches and calculation methods are used, taking into account the scope of valuation. The following methodological approaches are enshrined in the legislation of Ukraine: profitable, costly, comparative. These three approaches to assessing the value of property and property rights are applied by the American Society of Appraisers (ASA), they are also used in European practice. In our country, the experience of developed countries is taken into account and these approaches are also identified as the main ones. Although the number and types of methods differ, this is clearly seen when comparing the Ukrainian and European experience. Practice has proven that different methods of business valuation will be the best in different scenarios. To calculate the value of a business, it is necessary to use different approaches and methods of valuation and choose the most appropriate of them for a particular enterprise. Many different factors affect the process of assessing the value of an enterprise. They can have a significant impact on the final estimate.

Key words: business valuation; property complex; approaches; methods; application practice; USA; Ukraine; countries of the European Union.

Постановка проблеми. Оцінка вартості бізнесу (підприємства) з часом стає неодмінним інструментом ефективного ведення будь-якої підприємницької діяльності. Вона стає основним параметром, який характеризує економічний потенціал суб'єкта господарювання, бо динаміка зміни вартості є важливим показником якості управління. Оцінка вартості бізнесу – це критерій, який досить повно та сукупно характеризує діяльність підприємства. І це визнають багато вчених та практиків. Під оцінюванням вартості підприємства слід розуміти впорядкований цілеспрямований процес визначення у грошовому вираженні вартості об'єкта в умовах поточного конкретного ринку.

Завданням даної статті є визначення видів підходів та методів оцінки бізнесу (підприємства) в різних країнах. Визначення практичного досвіду застосування різних методів оцінки підприємства на практиці дасть можливість запозичувати для використання їх в інших країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес, підприємство, компанія, фірма – це схожі, але одночасно різні поняття. При оцінці їх дуже важливо розрізняти. В залежності від трактування цих понять змінюється об'єкт оцінки, а отже, підходи та методи, які дають можливість визначити вартість.

Надалі розглянемо поняття підприємства, як майнового комплексу, яке не співпадає з поняттям «бізнесу». Бізнес - це підприємство, що діє і його вартість більша від вартості майнового комплексу. Вона більша на величину таких активів, які невіддільні від кадрового потенціалу підприємства (це: досвід трудового колективу, сильний менеджмент, репутація компанії, зв'язки і взаємини з клієнтами цього підприємства, зв'язки з контрагентами і інші незареєстровані активи). Саме наявністю невідчутних (невіддільних) активів можна пояснити ринкову привабливість деяких підприємств (фірм) з негативним власним капіталом.

Підприємство як майновий комплекс включає всі види майна, призначеного для його діяльності: земельні ділянки, будівлі і споруди, машини і устаткування, сировину, продукцію, нематеріальні активи, майнові зобов'язання. Оцінка вартості майнового комплексу підприємства означає визначення в грошовому виразі вартості матеріальних активів підприємства як товару, їх корисність для потенційного покупця і витрати, необхідні для отримання цієї корисності.

Існує декілька типових причин, чому власникам бізнесу потрібно оцінювати вартість своєї фірми: коли необхідно продати свій бізнес, при бажанні об'єднати або придбати іншу компанію, шукаючи фінансування бізнесу або інвесторів, при встановленні відсотків власності партнера, при додаванні акціонерів, для певних податкових цілей, визначити величину збитку в результаті порушення майнових прав, мати чітке уявлення про вартість активів, достовірну інформацію про можливі терміни окупності підприємства, розмір щорічного прибутку, перспективи розвитку, понизити рівень фінансового ризику при кредитуванні, одержати документальні підтвердження (звіт про оцінку бізнесу), які матимуть юридичну силу в суді і можуть використовуватися в рамках судочинства, інші.

Оцінка бізнесу - це визначення вартості фірми як майнового комплексу, який здатен приносити прибуток своєму власнику (або власникам). При проведенні оцінки визначається вартість всіх активів компанії: нерухомого майна, машин і устаткування, запасів на складах, нематеріальних активів, фінансових вкладень. Окремо оцінюються ефективність роботи фірми, її минулі, справжні і майбутні доходи, перспективи розвитку і конкурентне середовище на даному ринку. Потім проводиться порівняння оцінюваного підприємства з іншими, підприємствами-аналогами. На підставі такого комплексного аналізу визначається реальна оцінка бізнесу.

Ця необхідна для операцій з капіталом процедура покликана дати інформацію власнику бізнесу для прийняття вірних управлінських рішень. За допомогою оцінки власник отримує точну картину слабких і сильних сторін своєї фірми.

Предмет оцінки має життєво важливе значення для процесу оцінки, вибору вихідних даних, підходів і методів, як вважає Паул Барнес. [11] Повністю погоджуємось з цією думкою.

Оцінка бізнесу – це багаторівневий складний процес. Під час оцінки бізнесу буває необхідно переоцінити всі активи і побудувати прогнози на певний часовий інтервал. В яких ще випадках може знадобитися оцінка:

- при купівлі-продажу бізнесу або його певних частин;
- при купівлі-продажу акцій компанії на ринку цінних паперів;
- при купівлі-продажу частки в статутному капіталі ТОВ;
- при виході учасника з товариства, яке має обмежену або додаткову відповідальність;
- при викупі акцій у міноритарних акціонерів;
- при викупі акцій суспільством або продажу суспільством раніше викуплених акцій;
- при визначенні справедливої вартості бізнесу або його частин;
- при проведенні реорганізації підприємства (при умові злиття, поглинання, поділу, або ліквідації).

Для розрахунку вартості оцінки використовують послуги оцінювача. Вважається, що оцінка бізнесу - це щось на зразок мистецтва, обов'язково підкріплене наукою. Це не точна наука, але вимагає досвіду та суджень. В результаті проведення оцінки власник отримує думку оцінювача про вартість свого бізнесу.

Для розрахунку вартості бізнесу доступна низка методів. Є багато причин, чому може знадобитися розрахувати вартість бізнесу, тому розглядають діапазон доступних методів, а також деякі фактори, які слід враховувати під час процесу оцінки.

Протягом багатьох років розроблялися різні методи оцінки. Вони можуть бути використані як відправна точка та основа переговорів, коли справа стосується продажу бізнесу.

Різні методи оцінки бізнесу будуть кращими в різних сценаріях. Вважається, найкращий підхід буде залежати від того, для чого потрібна оцінка, розміру бізнесу, галузі та інших факторів.

Розуміння різних методів оцінки бізнесу дуже важливо. Деякі підходи можуть здаватися досить простими, але існують великі та складні розрахунки, що беруть участь у визначенні вартості бізнесу, поєднання кількох методів оцінки бізнесу дасть більш глибоке розуміння того, чого вартий цей бізнес.

Наукові роботи з оцінки бізнесу пропонують нам велику кількість методів, але практичне застосування їх в різних країнах має відмінності. Досвід застосування різних методів в різних країнах розглянемо нижче.

I. Американський досвід

Фахівці в області оцінки бізнесу, які здійснюють свою діяльність на території Америки, говорять про те, що у сценарії продажу більшість приватних малих підприємств продаються як продаж активів, тоді як більшість операцій середнього ринку передбачають продаж власного капіталу.

Методи оцінки бізнесу застосовуються різні, залежно від конкретної ситуації, один підхід може бути вигіднішим за інший; найпоширенішими є наступні методи:

1. Метод оцінки ринкової вартості, є найбільш суб'єктивним підходом до оцінки вартості бізнесу; він визначає цінність бізнесу, порівнюючи його з подібними підприємствами, які вже були продані.

Метод ринкової вартості є особливо складним підходом для індивідуальних підприємств, бо важко знайти порівняльні дані про продаж подібних підприємств. Він працює лише для підприємств, які можуть отримати доступ до достатніх ринкових даних про своїх конкурентів.

Американські практики говорять, що оскільки цей метод оцінки малого бізнесу є відносно неточним, то вартість бізнесу в кінцевому підсумку буде базуватися на підсумках переговорів, особливо якщо мова йде про продаж бізнесу або пошук інвестора. Тим не менше, цей метод оцінки є хорошим попереднім підходом для розуміння того, чого може вартувати бізнес, але швидше за все, треба буде використати інший, більш продуманий підхід. [5]

2. Метод оцінки на основі активів, його використовують як метод оцінки бізнесу на основі активів, щоб визначити чого варте підприємство. Такий тип підходу враховує загальну вартість чистих активів бізнесу за мінусом вартості загальних зобов'язань відповідно до балансу.

Основні шляхи підходу до методів оцінки бізнесу на основі активів:

1 Діюче підприємство

Підприємства, які планують продовжувати діяльність (тобто не бути ліквідованими) і не продавати негайно будь-які свої активи, повинні застосовувати підхід безперервної діяльності для оцінки бізнесу на основі активів. Враховується поточний загальний власний капітал бізнесу (активи за вирахуванням зобов'язань).

2 Ліквідаційна вартість

Використовується підхід до оцінки, що базується на ліквідаційній вартості активів, ґрунтується на припущенні, що бізнес закінчений і активи цього підприємства будуть ліквідовані. У цьому випадку вартість базується на грошових коштах, які існували б у

разі припинення бізнесу та продажу активів. При такому підході вартість активів бізнесу, швидше за все, буде нижчою, ніж зазвичай, оскільки ліквідаційна вартість часто становить набагато менше справедливої ринкової вартості. Цей метод діє з певною терміновістю, яку інші не обов'язково враховують.

3. Метод оцінки на основі рентабельності інвестицій, він оцінює вартість підприємства на основі прибутку та того, яку рентабельність інвестицій (ROI) інвестор потенційно може отримати після придбання бізнесу. Інвестор хоче знати, як буде виглядати рентабельність інвестицій, хоча рентабельність інвестицій в кінцевому рахунку залежить від ринку, і тому оцінка бізнесу є досить суб'єктивною.

Три вищеописані методи оцінки бізнесу вважаються найпоширенішими, хоча вони не є єдиними варіантами.

4. Метод оцінки дискontованого грошового потоку (DCF), оцінює бізнес на основі прогнозованого грошового потоку, скоригованого (або дискontованого) до його теперішньої вартості. Він може бути особливо корисним, якщо не очікується, що прибуток буде незмінним у майбутньому, але він вимагає значних деталей та ретельних розрахунків.

Дискontований грошовий потік («DCF») є найбільш визнаним методом дохідного підходу. DCF може застосовуватися для оцінки вартості підприємства через наведену вартість грошових потоків, доступних для всіх інвесторів (наприклад, вільних грошових потоків), або для прямого виміру вартості власного капіталу шляхом дискontування грошових потоків на рівні власного капіталу. [11]

5. Метод оцінки капіталізації доходів, він обчислює майбутню прибутковість бізнесу на основі його грошового потоку, річної рентабельності інвестицій та очікуваної вартості. Цей підхід найкраще працює для стабільного бізнесу і передбачає, що розрахунки за один проміжок часу будуть продовжуватися. Він засновує поточну вартість бізнесу на його здатності бути прибутковим у майбутньому.

6. Метод оцінки кратних доходів, подібно попереднього методу, також визначає вартість бізнесу за його потенціалом заробітку в майбутньому. Однак він відомий як метод доходу за час, який обчислює максимальну вартість бізнесу, призначаючи мультиплікатор його поточному доходу. Мультиплікатори різняться залежно від галузі, економічного клімату та інших факторів.

7. Метод оцінки балансової вартості, обчислює вартість бізнесу в певний момент часу, на основі бухгалтерського балансу. Баланс використовується для обчислення вартості власного капіталу - або сукупних активів мінус загальні зобов'язання - і ця величина відображає вартість бізнесу. Цей підхід може бути особливо корисним, якщо бізнес має низький прибуток, але цінні активи.

Один підхід не обов'язково кращий іншого, але найкраща оцінка підприємства буде результатом поєднання кількох методів оцінки бізнесу. [5]

II. Український досвід

Вважається, що сучасне підприємство – це досить складна структура, яка об'єднує в собі ряд різних активів. Залежно від типу бізнесу, етапу його розвитку і

результатів діяльності, а також з огляду на набір вихідних даних, оцінювач використовує ті чи інші підходи оцінки. Загальноприйнятими вважаються:

- *майновий підхід*, який спрямований на визначення вартості активів і зобов'язань; заснований на принципі вкладу і припущення, що продавець бізнесу захоче одержати не менше, ніж чиста вартість активів цього бізнесу;
- *дохідний підхід*, який заснований на принципі очікування, передбачає прогнозування і розрахунок майбутніх грошових потоків підприємства. При цьому також беруться до уваги активи, які не беруть участі в безпосередньому генеруванні доходів;
- *порівняльний підхід* – заснований на принципі попиту і пропозиції, а також результати угод купівлі-продажу на прикладах аналогічних компаній; головна ідея – вартість компанії повинна бути аналогічною вартості інших подібних компаній на ринку.

Ці три підходи на сьогодні в Україні закріплено на законодавчому рівні. [1] Кожен підхід має свої переваги і недоліки. Дуже рідко бізнес можливо і доцільно оцінювати за допомогою всіх трьох підходів. У підсумку можна отримати незалежну оцінку бізнесу, яка допоможе визначитися з подальшим напрямком роботи і ефективно розпорядитися активами фірми.

Існуючі підходи та методи до оцінки бізнесу в Україні ґрунтуються на закордонному досвіді, який адаптують під вітчизняні реалії. В таблиці 1 показано основні підходи та методи оцінки вартості бізнесу (підприємства), що використовують в Україні (висновок зроблено автором на основі [6,9]).

Таблиця 1- Основні підходи та методи оцінки вартості бізнесу

Дохідний (прибутковий) підхід	Витратний (майновий) підхід	Порівняльний (ринковий) підхід
метод дисконтування грошових потоків (Cash-flow), метод прямої капіталізації доходу	метод чистих активів, метод ліквідаційної вартості	метод ринку капіталу (підприємства-аналога), метод ринкових угод (транзакцій), метод мультиплікатора (галузових коефіцієнтів)

Для України поки нагальними залишаються два підходи: дохідний і витратний. Дохідний зазвичай застосовують для прибуткових підприємств, що характеризуються стабільністю. Витратний підхід ефективний при оцінці товариств з обмеженою відповідальністю та приватних акціонерних товариств, об'єктів соціального, культурного, історичного спрямування, інвестиційних проєктів. Головним недоліком його є те, що при застосуванні цього підходу в Україні бухгалтерська вартість активів та їх фактична ринкова вартість суттєво відрізняються. [6]

В Україні оцінку зазвичай проводять на підставі сертифікату суб'єкта оціночної діяльності, згідно

з процедурами, визначеними діючим законодавством України, на підставі договору з замовником. За результатами проведеної роботи оформляється звіт, який має повну юридичну силу для учасників угоди і користувачів звіту.

Вартість послуг з оцінки бізнесу обмовляється у кожному конкретному випадку і залежить від: типу і складу об'єкту оцінки; повноти і достовірності необхідної інформації, що є у Замовника, про об'єкт оцінки; строків виконання замовлення.

III. Європейський досвід

Досвід Європейських країн свідчить про те, що найчастіше використовують такі підходи та методи оцінки бізнесу [8]:

1. Мультиплікатори прибутку, зазвичай використовуються для оцінки бізнесу з усталеною прибутковою історією. Використовуючи цей підхід, часто застосовується коефіцієнт цінового прибутку (коефіцієнт Р/Е), який представляє відношення вартості бізнесу до прибутку після сплати податків. Щоб отримати оцінку, цей коефіцієнт потім множиться на поточний прибуток. Сам розрахунок показника прибутку залежить від обставин і коригується на відповідні фактори.

Складність цього методу для приватних компаній полягає у встановленні відповідного співвідношення Р/Е для використання (вони дуже різняться). зазвичай, коефіцієнт Р/Е невеликої компанії, яка не котирується, на 50% нижчий, ніж порівнянна котирувана компанія. Як правило, малий бізнес, що не котирується, оцінюється десь у п'ять-десять разів більше, ніж річний прибуток після оподаткування. Звичайно конкретні ринкові умови можуть дуже вплинути.

В подібному методі використовується EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків та амортизації) - термін, який по суті визначає грошовий прибуток бізнесу. Знову застосовується відповідний кратний.

2. Дисконтований грошовий потік використовують для оцінки бізнесу. Він, зазвичай, придатний для зрілого, стабільного бізнесу, що приносить дохід, та для тих підприємств, що мають хороші довгострокові перспективи. Цей метод більш технічний, в значній мірі залежить від припущень щодо довгострокових умов ведення бізнесу. По суті, оцінка базується на прогнозі грошових потоків на кілька років уперед плюс залишкова вартість бізнесу. Потім поточна вартість обчислюється за дисконтною ставкою, щоб вартість бізнесу могла бути встановлена в сучасних умовах.

3. Вартість входу, цей метод оцінки відображає витрати на створення бізнесу з нуля. Тут враховують витрати на придбання активів, набір та навчання персоналу, розробку продуктів, нарощування клієнтської бази, тощо. Все це є вихідною точкою для оцінки. Потенційний покупець може намагатись зменшити це для будь-якої економії коштів.

4. На основі активів, цей метод оцінки найбільше підходить для підприємств, що мають значну кількість матеріальних активів, наприклад, стабільне майно, багате на активи, або виробничий бізнес. Однак цей метод не враховує майбутні прибутки і заснований на сумі активів за вирахуванням зобов'язань. Початковою точкою для

оцінки є активи на рахунках, які потім будуть скориговані з урахуванням поточних ринкових ставок.

5. Галузеві правила - там, де купівля та продаж бізнесу є загальним явищем, можуть бути складені певні загальногалузеві правила. Наприклад, кількість торгових точок для бізнесу агентства нерухомості. Ці правила є емпіричними.

Під час процесу оцінки пропонується враховувати ряд інших факторів, це може допомогти значно підвищити або зменшити вартість бізнесу, залежно від їх значущості. Що пропонується враховувати в першу чергу:

1) Потенціал зростання, бо хороший потенціал зростання є ключовим атрибутом цінного бізнесу і він стає дуже привабливий для потенційних покупців. Ринкові умови та те, як бізнес адаптується до них, дуже важливі.

2) Зовнішні фактори, такі як: стан економіки загалом та конкретний ринок, на якому функціонує бізнес, можуть вплинути на оцінку; кількість потенційних зацікавлених покупців, що впливає; зовнішні фактори, та інше.

3) Нематеріальні активи. При проведенні оцінки бізнесу можуть потребуватись врахування впливу нематеріальних активів, бо вони можуть бути суттєвим фактором, оскільки в багатьох випадках не відображаються на балансі, але тим не менше є фундаментальними для вартості бізнесу. Наприклад, сила бренду чи гудвілу, який розвинувся, ліцензія або ключове залучення людей, міцність відносин із клієнтами, і таке інше.

4) Обставини, що оточують оцінку, є важливими факторами і можуть вплинути на вибір методу оцінки, який використовуватиметься. Наприклад, бізнес, що припиняється, оцінюватиметься на основі розпаду. Тут вартість повинна бути виражена у вигляді суми реалізованих активів за вирахуванням зобов'язань. Однак у діючого бізнесу ("діючого підприємства") є цілий ряд методів оцінки.

Незважаючи на те, що оцінку бізнесу проводить широке коло практикуючих фахівців, цей процес все ще потребує покращення. Фахівці різних країн надають перевагу різним підходам та методам оцінки бізнесу. У таблиці 2 представлені методи оцінки бізнесу, які найбільш часто застосовуються на практиці в Європейських країнах [10].

Методи оцінки бізнесу повинні враховувати якомога більше компонентів бізнесу, що впливає на вартість підприємства. Використання декількох методів оцінки дає можливість зробити раціональними рішення щодо остаточної вартості підприємства.

На практиці всі методи оцінки, що застосовуються для визначення вартості бізнесу можуть показати повністю різні цифри. Є такі причини, чому так відбувається:

1. ринки не є досконалими, тобто попит не завжди рівний пропозиції;
2. потенційні користувачі можуть бути неправильно проінформовані про ситуацію на ринку;
3. виробництво продукції не є ефективним, а для його здійснення використовується велика кількість активів.[9]

Використовуючи будь-який із вищеописаних методів оцінки важливо пам'ятати, що оцінка бізнесу не є точною наукою. Зрештою, будь-яка ціна, встановлена вищеописаними методами, буде предметом переговорів, і в процесі буде використано більше одного з вищезазначених методів. Зрештою, коли настає час продажу, бізнес вартий того, що хтось готовий заплатити за нього в той момент часу.

Таблиця 2- Класифікація методів оцінки бізнесу

Asset-Based / на основі оцінки активів	Income-Based / на основі доходу	Mixed / Змішані	Comparable Company / методи порівняння	Unconventional / нетрадиційні методи
метод балансової вартості, метод чистих активів, метод вартості заміни, метод ліквідаційної вартості	метод дисконтування грошових потоків, метод дисконтування дивідендів, метод дисконтування майбутніх доходів	метод середньої вартості, швейцарський метод середньої оцінки, німецький метод, метод надприбутків, Штутгартський метод	метод кратних, метод порівняння транзакцій	методи на основі теорії опціонів, методи часового лагу, інші

Проведені дослідження досвіду застосування на практиці підходів та методів оцінки бізнесу, які використовуються в різних країнах різних континентів привели до певного узагальненого висновку. Вважаємо, що можна довіритися досвіду спеціалістів Інституту корпоративних фінансів, які є глобальним постачальником курсів фінансового моделювання та програм сертифікації для фінансових аналітиків та обслуговують студентів із більше ніж 100 країн.

На рисунку 1 [12] показано методи оцінки бізнесу або активів, які використовуються аналітиками в різних країнах.

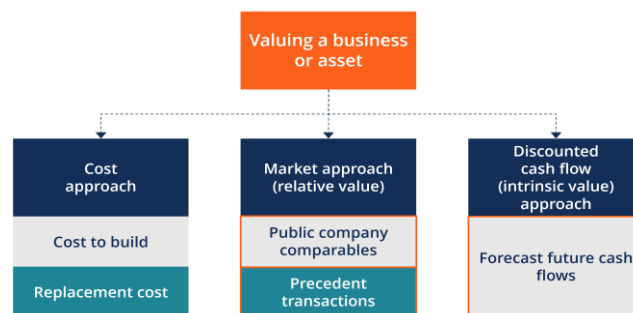


Рисунок 1 – Оцінка бізнесу або активу

Як показано на малюнку вище, при оцінці бізнесу або активу можна використовувати три різні способи або підходи. При вартісному підході розглядається вартість відновлення або заміни активу. Витратний підхід корисний при оцінці нерухомості, власності або інвестиційної цінного паперу. Фінансові професіонали зазвичай не використовують його для оцінки

безперервної діяльності компанії. Ринковий підхід є формою відносної оцінки і часто використовується.

Нарешті, метод дисконтованого грошового потоку (DCF) - це форма внутрішньої оцінки та найбільш детальний і ретельний підхід до моделювання оцінки.

Висновки. При оцінці бізнесу використовують три основні підходи, кожен із яких дозволяє підкреслити характеристику бізнесу, а також мету здійснення такої оцінки. Підходи та методи оцінки вартості підприємства визначають цілі здійснення оцінки.

Практичний досвід показує, що не завжди можна легко застосовувати теоретичні знання на практиці. Потрібно усвідомлювати, що жоден із перерахованих підходів і методів не взаємовиключний, а доповнює один одного; вартість підприємства також залежить від того, що планують зацікавлені сторони відносно об'єкта оцінки.

Різні методи оцінки бізнесу будуть кращими в різних сценаріях. Тобто для розрахунку вартості бізнесу необхідно використовувати підходи та методи оцінювання вартості та вибирати найбільш прийнятні із них для конкретного підприємства.

Список літератури

1. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001р № 2658-III // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
2. Національний стандарт №1 "Загальні засади оцінки майна та майнових прав". Затверджено Постановою КМУ від 10 вересня 2003 р. N 1440 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
3. Національний стандарт №2 "Оцінка нерухомого майна". Затверджено Постановою КМУ від 28 жовтня 2004 р. N 1442 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
4. Національний стандарт №3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" Затверджено Постановою КМУ від 29 листопада 2006 р. N 1655 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
5. Seth David. Business valuation methods / Business Finance, 27.11.2020 // <https://www.fundera.com/blog/business-valuation-methods>
6. Кириченко Г.В. Основні підходи до оцінювання вартості та можливості їх застосування на підприємствах транспорту // *Менеджмент та підприємництво в Україні*, 2019. – с. 14-23 // <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/dec/20447/kyrychenko.pdf>
7. *Европейские стандарты оценки* / <https://economy-ru.info/info/119089/>
8. Valuing your business. J.D. Bregman & Co. Ltd., 2020 // <https://www.jdbregman.co.uk/factsheets/general-business/valuing-your-business>
9. Підходи та методи оцінки вартості підприємства / MonetaryFlow // <http://monetary-flow.com/pdhodi-ta-metodi-otsnki-vartost-pdprimstva/>

10. Modern Methods of Business Valuation—Case Study and New Concepts. Ireneusz Miciula, Marta Kadlubek, Paweł Stepień / Sustainability 2020, 12, 2699; doi:10.3390/su12072699// file:// <https://www.mdpi.com/journal/sustainability-12-02699.pdf>
11. Paul Barnes. Business Valuation - The Basics // <https://www.duffandphelps.com/insights/publications/valuation/business-valuation>
12. Valuation Methods / CFI // <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/valuation-methods/>

References (transliterated)

1. Zakon Ukrainy "Pro ocinku majna, majnovih prav ta profesijnu ocinochnu diyalnist v Ukraini" [Law of Ukraine "On Property Valuation, Property Rights and Professional Valuation Activity in Ukraine"] vid 12.07.2001r no 2658-III // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
2. Nacionalnij standart №1 "Zagalni zasady ocinki majna ta majnovih prav" [National standard №1 "General principles of property valuation and property rights"]. Zatverdzheno Postanovoyu KМУ vid 10 veresnya 2003 r. N 1440 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
3. Nacionalnij standart №2 "Ocinka neruhomogo majna" [National standard №2 "Valuation of real estate"]. Zatverdzheno Postanovoyu KМУ vid 28 zhovtnya 2004 r. N 1442 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
4. Nacionalnij standart №3 "Ocinka cilisnih majnovih kompleksiv" [National standard №3 "Assessment of integral property complexes"] Zatverdzheno Postanovoyu KМУ vid 29 listopada 2006 r. N 1655 // <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
5. Seth David. Business valuation methods / Business Finance, 27.11.2020 // <https://www.fundera.com/blog/business-valuation-methods>
6. Kirichenko G.V. Osnovni pidhodi do ocinyuvannya vartosti ta mozhливosti yih zastosuvannya na pidpriemstvah transportu [Basic approaches to cost estimation and possibilities of their application at transport enterprises] // *Menedzhment ta pidpriemnictvo v Ukraini* [Management and entrepreneurship in Ukraine], 2019. – pp. 14-23 // <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/dec/20447/kyrychenko.pdf>
7. *Evropejskie standarty ocenki* [European assessment standards] // <https://economy-ru.info/info/119089/>
8. Valuing your business. J.D. Bregman & Co. Ltd., 2020 // <https://www.jdbregman.co.uk/factsheets/general-business/valuing-your-business>
9. *Pidhodi ta metodi ocinki vartosti pidpriemstva* [Approaches and methods of estimating the value of the enterprise] / MonetaryFlow // <http://monetary-flow.com/pdhodi-ta-metodi-otsnki-vartost-pdprimstva/>
10. Modern Methods of Business Valuation—Case Study and New Concepts. Ireneusz Miciula, Marta Kadlubek, Paweł Stepień / Sustainability 2020, 12, 2699; doi:10.3390/su12072699// file:// <https://www.mdpi.com/journal/sustainability-12-02699.pdf>
11. Paul Barnes. Business Valuation - The Basics // <https://www.duffandphelps.com/insights/publications/valuation/business-valuation>
12. Valuation Methods / CFI // <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/valuation/valuation-methods/>

Надійшла (received) 04.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

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

Замула Олена Василівна (Замула Елена Васильевна, Zamula Olena Vasilivna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3601-2180>; ovzamula@ukr.net

О.І. МАСЛАК, Я.Ю. ЯКОВЕНКО

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ З ПОЗИЦІЙ СТРАТЕГІЇ СТАЛОЇ ЛОГІСТИКИ

У статті розглянуто особливості функціонування транспортної інфраструктури з огляду на засади стратегії сталої логістики. Визначено основні параметри сталого розвитку транспортної інфраструктури, що враховують економічні, екологічні та соціальні параметри. Авторами було проаналізовано основні зміни у кон'юктурі ринку морських перевезень та їх логістиці. Наголошується увага на тому, що інтеграція України у світовий глобалізований простір та значний потенціал розвитку морських транспортних перевезень актуалізують необхідність збільшення обсягів вантажопотоку та підвищення якості морської інфраструктури із врахуванням принципів сталого розвитку. Відповідно, інфраструктурне облаштування є першочерговим завданням поряд з іншими процесами розвитку транспортної інфраструктури. У ході дослідження було здійснено аналіз сучасного стану та особливостей розвитку українських морських портів, визначено сутність, принципи та фактори розвитку морської інфраструктури. Було виявлено основні проблеми галузі, а саме: розбалансованість розвитку перевантажувальних потужностей, низька ефективність використання їх потенціалу, низький рівень координації між суб'єктами транспортної інфраструктури. Авторами встановлено властивості транспортної інфраструктури та обґрунтовано умови, за яких вона має розвиватися, щоб забезпечити сталість сектору та збільшення рівня участі українських портів в міжнародних ланцюгах постачань. Обґрунтовано конкурентні переваги для подальшого розвитку портової галузі та забезпечення сталої логістики. Зокрема, було виокремлено стратегічні напрями посилення конкурентоспроможності морської інфраструктури України. Виявлено проблеми, які гальмують розвиток транспортної галузі. Обґрунтовано та запропоновано шляхи формування і розвитку конкурентних переваг транспортної інфраструктури з позицій стратегії сталої логістики.

Ключові слова: конкуренція; транспортна інфраструктура; морський транспорт; конкурентні переваги; логістика; конкурентоспроможність; сталий розвиток

О.И. МАСЛАК, Я.Ю. ЯКОВЕНКО

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ С ПОЗИЦИЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО ЛОГИСТИКИ

В статье рассмотрены особенности функционирования транспортной инфраструктуры с учетом основ стратегии устойчивой логистики. Определены основные параметры устойчивого развития транспортной инфраструктуры, учитывающие экономические, экологические и социальные параметры. Авторами были проанализированы основные изменения в конъюнктуре рынка морских перевозок и их логистике. Акцентируется внимание на том, что интеграция Украины в мировое глобализованное пространство и значительный потенциал развития морских транспортных перевозок актуализируют необходимость увеличения объемов грузопотока и повышения качества морской инфраструктуры с учетом принципов устойчивого развития. Соответственно, инфраструктурное обустройство является первоочередной задачей наряду с другими процессами развития транспортной инфраструктуры. В ходе исследования был осуществлен анализ современного состояния и особенностей развития украинских морских портов, определена сущность, принципы и факторы развития морской инфраструктуры. Были выявлены основные проблемы отрасли, а именно: разбалансированность развития перегрузочных мощностей, низкая эффективность использования их потенциала, низкий уровень координации между субъектами транспортной инфраструктуры. Авторами установлены свойства транспортной инфраструктуры и обоснованы условия, при которых она должна развиваться, чтобы обеспечить постоянство сектора и увеличение доли участия украинских портов в международных цепочках поставок. Обоснованы конкурентные преимущества для дальнейшего развития портовой отрасли и обеспечения устойчивой логистики. В частности, были выделены стратегические направления усиления конкурентоспособности морской инфраструктуры Украины. Выявлены проблемы, которые тормозят развитие транспортной отрасли. Обоснованы и предложены пути формирования и развития конкурентных преимуществ транспортной инфраструктуры с позиций стратегии устойчивой логистики.

Ключевые слова: конкуренция; транспортная инфраструктура; морской транспорт; конкурентные преимущества; логистика; конкурентоспособность; устойчивое развитие

O.I. MASLAK, Y.Y. YAKOVENKO

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE FROM THE POINT OF A STRATEGY OF SUSTAINABLE LOGISTICS

The article is dedicated to the features of the functioning of the transport infrastructure, taking into account the foundations of the sustainable logistics strategy. The main parameters of sustainable development of transport infrastructure have been determined, taking into account economic, environmental and social parameters. The authors analyzed the main changes in the conjuncture of the maritime transport market and its logistics. The main attention was focused on the fact that the integration of Ukraine into the globalized world space and the significant potential for the development of sea transport make it necessary to increase the volume of cargo traffic and to improve the quality of maritime infrastructure, taking into account the principles of sustainable development. Accordingly to this it was noted that infrastructure development is a top priority along with other processes of transport infrastructure development. An analysis of the current state and features of the development of Ukrainian seaports was made in the research as well as the essence, principles and factors of the development of maritime infrastructure were determined. The main problems of the industry were identified (the imbalance in the development of transshipment capacities, the low efficiency of using their potential, the low level of coordination between the subjects of the transport infrastructure). The authors established the properties of the transport infrastructure and substantiated the conditions under which it should develop in order to ensure the constancy of the sector and an increase in the share of participation of Ukrainian ports in international supply chains. Competitive advantages have been substantiated for the further development of the port industry and ensuring sustainable logistics. In particular, strategic directions for enhancing the competitiveness of Ukraine's maritime infrastructure were identified. The problems that hinder the development of the transport industry were also identified. The ways of formation and development of competitive advantages of transport infrastructure from the standpoint of sustainable logistics strategy were substantiated and proposed in the current research.

Keywords: competition; transport infrastructure; maritime transport; competitive advantages; logistics; competitiveness; sustainable development

Постановка проблеми. Ефективна транспортна логістика є ключовим аспектом розвитку конкурентоспроможності країни і окремих суб'єктів господарювання. Посилення глобальної конкуренції та зростання ролі регіональних економік зумовили збільшення обсягів транспортних перевезень та посилення потреби у забезпеченні максимальної свободи переміщень. Однак транспортні потужності в Україні використовуються недостатньо, а інфраструктура логістичних послуг не відповідає високим витратам для кінцевих споживачів. За таких умов особливої актуальності набуває розвиток транспортного сектору та необхідність зміни вимог до транспортної інфраструктури, зокрема щодо підвищення якості транспортних послуг і забезпечення сталого розвитку галузі.

Актуальність дослідження. Основний обсяг зовнішньоторговельних перевезень припадає саме на морський транспорт, що зумовлено вдалим географічним розташуванням та готовністю українських портів до збільшення вантажообігу за наявності потреби. Враховуючи, що Україна належить до числа морських держав, морегосподарський комплекс, складовими елементами якого виступають судноплавні компанії та морські торговельні порти, виступає важливою складовою національної економіки.

Водночас основними проблемами галузі сьогодні є зношеність технічних засобів та недосконала організація роботи морських портів, що негативно впливає на рівень конкурентоспроможності галузі та спричиняє відставання за показниками розвитку транспортної інфраструктури. Крім того, показники переробки вантажів та перевезень скоротилися внаслідок анексії півострова Крим та напруженої ситуації в Азовському морі. Перелічене зумовило актуалізацію питання конкурентоспроможності морської транспортної інфраструктури України, яка за критеріями якості послуг відстає від країн ЄС.

Такі тенденції зумовили необхідність пошуку і реалізації нових управлінських підходів для підвищення конкурентоспроможності сектору і ефективності діяльності підприємств галузі. Завданням на найближчу перспективу можна вважати необхідність більш тісної інтеграції транспортних морських підприємств у ланцюги поставок з огляду на потребу раціоналізації логістичних операцій та дотримання засад стратегії сталої логістики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним основам процесу формування конкурентних переваг присвячені наукові праці дослідників М.Портера, Бортніка С. М. та Маленицький Д. С. [2], Кібіка О.М. [3]; їх реалізації у транспортній галузі – праці Задої В.О.[4], Логутової Т. Г. і Полторацького М.М. [5]. Водночас не у повній мірі у літературних джерелах, присвячених питанням конкурентної позиції транспортної інфраструктури, розглянута проблематика сучасного стану та перспектив розвитку морських портів.

Мета статті полягає у дослідженні проблематики формування та розвитку конкурентних переваг

морської транспортної інфраструктури у сучасних умовах.

Основні результати дослідження показали, що морська галузь належить до числа найбільш глобалізованих та лібералізованих через множинну взаємопов'язаних чинників макро-, мезо- і мікросередовищ (інфраструктура ринку, наявність транспортних вузлів, процедури митного оформлення, кваліфікація спеціалістів, рівень кібербезпеки у портах тощо) та сукупного синергетичного ефекту. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури, судноплавних та морських компаній.

Згідно сучасних підходів, дефініція «морська інфраструктура» не відокремлюється від поняття «транспортна». Тому під морською інфраструктурою ми будемо частину транспортної та виробничої інфраструктури, що задовольняє потреби у транспортному забезпеченні на різних рівнях.

Водночас ототожнення морської інфраструктури з портами не є доречним, оскільки не відображає усі структурні елементи. Відповідно, морську інфраструктуру будемо розглядати з позиції функціональності. При цьому особливості розвитку глобальної економіки засвідчують взаємозалежність морської інфраструктури та рівня розвиненості міжнародної торгівлі. Діяльність морського транспорту має прямий вплив на показники глобальної конкурентоспроможності держави. Так, субіндекс портової інфраструктури України (рис.1) за період з 2016 по 2020 роки знизився зі 108-го до 92-го місця.

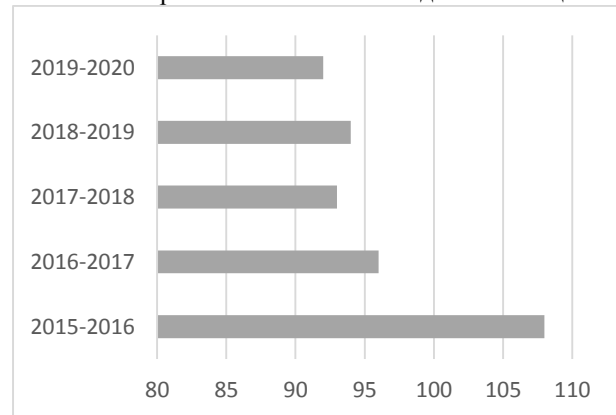


Рис. 1. Показники якості портової інфраструктури України у складі Глобального індексу конкурентоспроможності
Джерело: [6, 7]

Спад показника засвідчує потребу у нових глибоководних портах, відродженні внутрішніх маршрутів, створенні мультимодальної логістичної інфраструктури.

Конкурентоспроможність підприємства морської галузі визначається, беручи до уваги нинішню ринкову позицію та конкурентні переваги у майбутньому.

Згідно загальноприйнятого підходу до трактування конкурентної переваги за М. Портером [1] як будь-якого чинника, що надає можливість підприємству покращити фінансовий результат. Конкурентоспроможність судноплавного підприємства або порту являє собою відповідність ряду

характеристик діяльності (наприклад, технологічних, організаційних, економічних тощо) потребам клієнтів і вимогам ринку. При цьому якщо судноплавне чи портове підприємство зосереджує увагу виключно на власній поведінці чи окремих чинниках впливу без орієнтації на ринкову перспективу, то такий підхід ускладнює утримання конкурентних переваг.

Ринок морського транспорту прийнято розглядати як ринок перевезень (вантажних та пасажирських), при чому ринок вантажних перевезень на міжнародному рівні здійснюється в умовах посиленої конкуренції, коли пропозиція вантажних перевезень перевищує існуючий попит. Такі умови призвели до отримання транспортними операторами переваг, порівняно з меншими за масштабами підприємствами-перевізниками.

Якщо розглядати ринок портових послуг морської галузі на мікрорівні, то тут ті підприємства, у володінні і розпорядженні яких знаходяться один чи декілька портів регіону, використовують для конкурентної боротьби цінові інструменти.

На міжнародному рівні інструментами конкуренції можуть бути макроекономічні переваги у вигляді кращих умов оподаткування портової діяльності, інфраструктурних переваг, кращого нормативно-правового забезпечення тощо. Водночас такі фактори як скорочення державної фінансової підтримки або зміни свободи доступу до ринків можуть негативно вплинути на перебіг конкурентної боротьби, через що підприємства портової діяльності мають гнучко реагувати на ситуацію на ринку [8].

Згідно затвердженої Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року [9], очікується, що ефективність використання перевантажувальних комплексів морських портів зросте до 70-75%, порівняно з базовим показником 2018 року, що склав 48%. Крім того, планується досягнення показника якості послуг морських портів у 2038 році на рівні 5 та більше пунктів (у 2018 для порівняння – 3,8 пункти).

Заходами, які дадуть змогу покращити показники розвитку морської портової галузі та забезпечити покращення її конкурентоспроможності, можуть стати перепрофілювання існуючих потужностей на спеціалізовані багатофункціональні комплекси, гармонізація розвитку припортової інфраструктури, фінансування заходів з адаптації інфраструктури портів.

Перелічені заходи цілком відповідають стратегії сталої логістики, яка має забезпечити чотири пріоритетні напрями розвитку до 2030 року, а саме забезпечення: функціонування конкурентної та ефективної транспортної системи; інноваційного розвитку транспортного сектора; соціально безпечного, екологічного та енергоефективного транспорту; безперешкодної мобільності та регіональної інтеграції [10].

Запропонована Світовим банком Стратегія сталої логістики, охоплює профільні логістичні та суміжні логістичні послуги у сфері вантажних перевезень, виокремлюючи питання морських перевезень та портів як окремі орієнтири у розподілі вантажопотоків.

Прийняття рішень на засадах сталого розвитку передбачає врахування їх наслідків для майбутніх поколінь, що особливо важливо для транспортного сектору як тієї галузі, яка дозволяє реалізувати наявні та потенціальні конкурентні переваги (рис. 2).



Рис.2 Параметри сталого розвитку транспортної інфраструктури

Враховуючи наведені параметри сталого розвитку транспортної інфраструктури, можна виокремити такі його принципи: рівноважності та збалансованості (поєднання економічних, екологічних та соціальних складових); відповідальності (забезпечення колективної безпеки та соціального партнерства); раціональності природокористування (переважання новітніх та інноваційних методів і технологій).

На рівні транспортного підприємства найважливішими принципами, які регламентують практичне втілення стратегії сталого розвитку, є такі: цілісності (передбачається взаємодія операційної, інвестиційної і фінансової компонент); пристосовуваності (швидка адаптація до змінних умов середовища функціонування); динамічності (за рахунок наявності зворотного зв'язку зміни в одному з секторів діяльності підприємства призводять до змін у інших).

Сталість транспортної інфраструктури означає використання такої моделі управління транспортною сферою, за якою модернізація інфраструктурних об'єктів відбувається одночасно з реалізацією комплексу заходів щодо соціально-економічного розвитку держави, що будуть націлені на високий пріоритет свободи пересування та забезпечення ефективної логістики товарообігу.

Висновки і пропозиції. З точки зору логістики ключовими заходами щодо підвищення логістичної ефективності портових операцій виступає усунення перешкод у створенні нових потужностей чи реорганізації існуючих та покращення їх використання завдяки пришвидшенню оборотності портів.

Загалом забезпечення сталого розвитку транспортної інфраструктури стимулюватиме зміцнення інституційного потенціалу та пришвидшення економічного зростання.

Необхідними умовами формування сталої транспортної інфраструктури виступають: покращення інвестиційного клімату транспортної галузі, активізація діяльності транспортних підприємств, підвищення продуктивності праці, розвиток конкурентного ринку і покращення взаємодії між судноплавними і морськими транспортними компаніями.

Перебудова транспортної інфраструктури відповідно до засад сталого розвитку надасть можливість вирішити наступні завдання: покращення показників мобільності, підвищення конкурентоспроможності та ефективності пасажирських та вантажних перевезень.

Список літератури

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
2. Бортник С. М., Маленицкий Д. С. Забезпечення конкурентної стратегії підприємства та підходи до її вивчення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. Вип. 7 (Ч. 1). С. 40–44.
3. Кібік О.М. Формування конкурентних переваг підприємств морського транспорту України / О.М. Кібік, В.В. Жихарева // Економічні інновації: 36. наук. пр. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. – Вип. 45. – С. 97–103.
4. Задоя В. О. Щодо питання удосконалення системи управління інфраструктурою залізничного транспорту в умовах ринку. Огляд економіки транспорту та менеджменту. (10). 2015.
5. Логутова Т. Г., Полторацький М.М. Сучасний стан транспортної інфраструктури України. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 2(2). С. 8–14.
6. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
7. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL:

<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>

8. Маслак О. І., Квятковська Л. А., Кулінічев П. К. Конкуренція: її сутність та особливості в умовах глобалізації. Технологічний аудит і резерви виробництва. № 3. 2014. С. 57–61.
9. Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p#Text>
10. Міністерство інфраструктури України. Стратегія сталої логістики та План дій для України. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf>

References (transliterated)

1. Porter, M. (2005), *Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit yego ustoychivost* [Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability], Trans. from English, Alpina Biznes Buks, Moscow, Russia, 715 p.
2. Bortnik, S.M. and Malenytskyi, D.S. (2016), *Zabezpechennya konkurentnoyi stratehii pidpriyemstva ta pidkhody do yiyi vyvchennya* [Providing competitive strategy and approaches to its study], *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, Vydavnychiy dim «Helvetyka», issue 7 (part 1), pp. 40–44.
3. Kibik O.M., Zhihareva V.V. (2011). *Formuvannya konkurentnih perevagh pidpriemstv morskogo transportu Ukrainy* [Formation of competitive advantages of the enterprises of maritime transport in Ukraine]. *Ekonomichni innovacii*. Publ. Odesa: IPREED NAN Ukrainy, no. 45, pp. 97–103.
4. Zadoya, V.O. (2015), *Shchodo pytannya udoskonalennya systemy upravlinnya infrastrukturoyu zaliznychnoho transportu v umovakh rynku* [On the issue of improving the management system of railway transport infrastructure in market conditions], *Ohlyad ekonomiky transportu ta menedzhmentu*, vol. 10, pp. 37–47.
5. Logutova, T.G. & Poltoratskiy, M.M. (2015), *Suchasnyy stan transportnoyi infrastruktury Ukrainy* [Modern state of a transport infrastructure of Ukraine], *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*, vol. 2(2), pp. 8–14.
6. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
7. Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
8. Maslak, O. I., Kviatkovska, L. A., Kulinichev, P. K. (2014). *Konkurentsiya: yii sutnist ta osoblyvosti v umovakh hlobalizatsii* [Competition: its essence and features in the context of globalization]. *Tekhnologicheskij audit i rezervy proizvodstva*. vol 3. pp. 57–61 [in Ukrainian].
9. On approval of the Strategy for the development of seaports of Ukraine for the period up to 2038. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/548-2013-p#Text>
10. Ministry of Infrastructure of Ukraine. Sustainable Logistics Strategy and Action Plan for Ukraine. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf>

Надійшла (received) 07.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Маслак Ольга Іванівна (Маслак Ольга Ивановна, Maslak Olga Ivanivna) – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: 0000-0001-6793-4367; e-mail: omaslak2017@gmail.com

Яковенко Ярослава Юрійівна (Яковенко Ярослава Юрьевна, Yakovenko Yaroslava Yuriivna) – асистент кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського; м. Кременчук, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5042-2701>; e-mail: yaroslavayakovenko@gmail.com

Н. В. ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО, Н. М. ПОБЕРЕЖНА, О. О. ФАЛЬЧЕНКО, Р. О. ПОБЕРЕЖНИЙ
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

На основі аналізу загальних показників діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2015–2019 роки визначено їх тенденції та фактори впливу на розвиток та відтворення персоналу підприємств готельно-ресторанного бізнесу, до яких основним запропоновано відносити: рівень рентабельності діяльності підприємства, середньомісячну заробітну плату, облікову чисельність працівників та витрати на персонал. Визначено негативний вплив розосередженості інформації про стан, наявність трудових ресурсів підприємства та ефективність їх використання у різних видах обліку (фінансовому, управлінському, бухгалтерському, кадровому обліку) на оперативність прийняття управлінських рішень.

Доведено доцільність використання матриці функціональних процесів управління персоналом (в межах функцій обліку та аналізу) з метою формування системи обліково-інформаційного забезпечення управління трудовими ресурсами на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу за визначеними критеріями системи облікових та аналітичних показників.

Обґрунтовано відображення витрат на формування, використання та відтворення персоналу закладів з тимчасового розміщення та організації харчування, як основних функцій управління, з використанням витратного підходу в оцінці людського капіталу. Такий підхід включає метод визначення початкових витрат; метод обліку витрат на відновлення; метод обліку витрат на заміщення трудових ресурсів. Запропоновано структурно-логічну послідовність відображення операцій, пов'язаних з витратами на трудові ресурси за такими етапами: документальне оформлення положень кадрової політики підприємства; впровадження в документообіг документів, що підтверджують операції з персоналом, відображення в бухгалтерському обліку витрат на персонал; формування внутрішньої бухгалтерської звітності за підрозділами та службами підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес; трудові ресурси; розвиток персоналу; облікові та аналітичні показники; відтворення трудових ресурсів; бухгалтерський облік трудових ресурсів.

Н. В. ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО, Н. Н. ПОБЕРЕЖНАЯ, Е. А. ФАЛЬЧЕНКО, Р. О. ПОБЕРЕЖНИЙ
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ
ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

На основе анализа общих показателей деятельности предприятий по видам экономической деятельности за 2015-2019 годы определены их тенденции и факторы влияния на развитие и воспроизводство персонала предприятий гостинично-ресторанного бизнеса, среди которых основным предложено считать: уровень рентабельности деятельности предприятия, среднемесячную заработную плату, списочную численность работников и расходы на персонал. Определено негативное влияние рассредоточенности информации о состоянии, наличии трудовых ресурсов предприятия и эффективности их использования в различных видах учета (финансовом, управленческом, бухгалтерском, кадровом учете) на оперативность принятия управленческих решений.

Доказана целесообразность использования матрицы функциональных процессов управления персоналом (в пределах функций учета и анализа) с целью формирования системы учетно-информационного обеспечения управления персоналом на предприятиях гостинично-ресторанного бизнеса по определенным критериям системы учетных и аналитических показателей.

Обоснованно отражение расходов на формирование, использование и воспроизводство персонала учреждений по временному размещению и организации питания, в качестве основных функций управления, с использованием затратного подхода в оценке человеческого капитала. Такой подход включает метод определения начальных затрат; метод учета затрат на восстановление; метод учета затрат на замещение трудовых ресурсов. Предложена структурно-логическая последовательность отражения операций, связанных с расходами на трудовые ресурсы по следующим этапам: документальное оформление положений кадровой политики предприятия; внедрение в документооборот документов, подтверждающих операции с персоналом, отражение в бухгалтерском учете расходов на персонал; формирование внутренней бухгалтерской отчетности по подразделениям и службам предприятий гостинично-ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: гостинично-ресторанный бизнес; трудовые ресурсы; развитие персонала; учетные и аналитические показатели; воспроизводство трудовых ресурсов; бухгалтерский учет трудовых ресурсов.

N. YAKIMENKO-TERESCHENKO, N. POBEREZHZNA, E. FALCHENKO, R. POBEREZHZNYI
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE PERSONNEL MANAGEMENT OF HOTEL
AND RESTAURANT BUSINESS PERSONNEL

Based on the analysis of the general performance indicators of enterprises by type of economic activity for 2015-2019, their tendencies and factors of influence on the development and personnel reproduction of the enterprises of the hotel and restaurant business were determined, among which it was proposed to consider the following as the main: the level of profitability of the enterprise, average monthly salary, payroll number of employees and personnel costs. The negative impact of the dispersed information on the status, availability of the enterprise's labour resources and the efficiency of its usage in various types of accounting (financial, managerial, accounting, personnel accounting) on the speed with which management decisions are taken has been determined.

There has been proved the expediency of using the matrix of functional processes of personnel management (within the framework of accounting and analysis functions) for the purpose of providing a personnel management system for enterprises in the hotel and restaurant business according to certain criteria of the system of accounting and analytical indicators.

Reflection of the costs of the formation, use and reproduction of personnel of institutions for temporary accommodation and catering, as the main management functions, using a cost-based approach in assessing human capital was justified. This approach includes a method for determining initial costs; method of accounting for restoration costs; method of accounting for the cost of replacing labour resources. Proposed structural sequence of labour cost transactions for the next phases: documenting the provisions of the personnel policy of the enterprise; introduction of documents confirming operations with personnel into the workflow, recording personnel costs in the accounting records; formation of internal accounting reports for departments and services of enterprises of the hotel and restaurant business.

Keywords: hotel and restaurant business; labor resources; personnel development; accounting and analytical indicators; reproduction of labor resources; accounting of labor resources.

Вступ. Підприємства готельно-ресторанних послуг є невід'ємною частиною ринкового середовища, значення якого постійно підвищується в залежності від загального соціально-економічного розвитку країни. Процес інтенсивного розвитку і глобалізації готельно-ресторанного бізнесу в Україні як частини сервісного сектора економіки схильний до впливу багатьох чинників, роль яких може бути різною як по силі, так і за тривалістю і напрямом дії [1, с 89].

При цьому готельно-ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, оскільки є складовою частиною сфери туризму та курортів України.

Оскільки зазначена сфера пов'язана з діяльністю більш як 50 галузей, її розвиток сприяє підвищенню рівня зайнятості, диверсифікації національної економіки, збереженню і розвитку культурного потенціалу, збереженню екологічно безпечного навколишнього природного середовища, а також підвищує рівень інноваційності національної економіки, сприяє гармонізації відносин між різними країнами і народами [2, с 1].

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

Необхідно зазначити, що за даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО) внесок туризму до світового ВВП становить 10%, а загальна кількість робочих місць, що прямо чи опосередковано стосуються сфери туризму, – 11%, тому виважена державна політика у сфері туризму – це важлива частина сталого економічного розвитку України у світі. [2, с. 1]. Для ефективного функціонування та процвітання ринку туристичних послуг необхідне існування усіх його складових та ефективна робота кожної з них. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [1] визначає інтегрований підхід до формування і реалізації державної політики у сфері туризму та курортів, який передбачає поєднання таких складових: туристичної діяльності; послуг з розміщення; транспорту; туристичних інформаційних центрів; закладів громадського харчування; театрів, клубів, музеїв; ІТ-компаній; страхових компаній; медіа-компаній та інших складових.

Будь-яке підприємство (організація, фірма) є цілісною фінансово-економічною системою, в якій можна виокремити ряд підсистем нижчого порядку. Реалії сучасного економічного простору спонукають до виділення наступних підсистем: системи управління діяльністю і системи управління людьми.

Варто зазначити, що елемент системи управління, пов'язаний з персоналом займає в ній особливе місце, оскільки людські ресурси підприємства є основним стратегічним ресурсом та найбільшою його цінністю незалежно від виду діяльності та форми власності підприємства. Від формування людських ресурсів, їх кількісної та якісної збалансованості залежать ефективність використання всіх інших складових виробничих ресурсів, результати діяльності підприємства, його науково-технічний і соціальний розвиток. І чим більша кількість персоналу, тим складніше управляти працівниками, складніше

досягти координації дій співробітників різних структурних підрозділів [3, с. 37].

За таких умов надзвичайно важливого значення набуває подальший розвиток обліково-аналітичного забезпечення управління трудовими ресурсами підприємств готельно-ресторанного бізнесу, оскільки персонал таких закладів є запорукою їх ділового успіху, репутації та подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В Україні дослідженням питанням менеджменту, обліку, аналізу, контролю та управління трудовими ресурсами підприємств останнім часом присвячується велика кількість досліджень.

Зокрема науковцем Т. С. Томаля в роботі [4] обгрунтовано концепцію управління персоналом з виокремленням персоналу як головного фактор забезпечення конкурентоспроможності та успіху діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та аргументовано ефективний метод розвитку навичок персоналу, підґрунтям якого є міжнародний обмін спеціалістами.

К. Б. Козак та Г. Ф. Маркова [5] проаналізували тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу, за результатами якого виявлено основні проблеми управління персоналом, серед яких зазначено: недостатність персоналу високої кваліфікації, відсутність та застарілість методів мотивації, неефективність або повна відсутність механізму підбору та відбору персоналу підприємств готельно-ресторанної галузі.

Привертають увагу наукові дослідження Н. М. Побережної, М. С. Пантелєєва та В. О. Гаркуши [6], які запропонували рекомендації щодо оцінки якості людського капіталу підприємства проводити з врахуванням показників: освітнього рівня персоналу; чисельності працівників, які мають науковий ступінь; кількості працівників які навчено новим професіям та таким, що підвищили кваліфікацію; кількості винахідників та раціоналізаторів; витрат на професійне навчання.

Науковцями В. О. Александровою, Т. С. Шовкопляс та І. Є. Хаустовою в роботі [7] запропоновано оптимальні підходи до організації роботи з персоналом, основним з яких визначено лізинг персоналу; обгрунтовано сутність поняття «аутстафінг» і «аутсорсинг» та приведено відмінності між даними поняттями.

Аналіз наукових літературних джерел та дослідження науковців, свідчать про актуальність питань щодо формування, управління та розвитку трудових ресурсів підприємств в умовах сьогодення.

Проте питання щодо обліково-аналітичного забезпечення управління персоналом підприємств і, в тому числі, підприємств готельно-ресторанного бізнесу потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у подальшому визначенні ключових напрямів обліково-аналітичного забезпечення управління трудовими ресурсами підприємства готельно-ресторанного бізнесу задля регулювання напрямів його розвитку.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Носієм результатів праці є трудові ресурси – частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в сучасному господарстві та володіє особистим трудовим потенціалом, який складається з окремих компонентів: здоров'я, освіти, професіоналізму, досвіду, творчого потенціалу, здібностей до навчання, креативного мислення, вміння до спілкування та активної життєвої позиції. «... Ресурси робочого часу оцінюються кількістю працездатного населення, рівнем безробіття, кількістю відпрацьованих людино-годин за рік тощо» [8, с. 86–85].

Згідно з даними Державної служби статистики (табл. 1) за 2015–2019 роки спостерігається зростання майже всіх загальних показників діяльності підприємств за видами економічної діяльності, в тому числі і підприємств, які займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування (підприємства готельно-ресторанної справи за видами економічної діяльності).

Як бачимо з табл. 1, зростає рівень рентабельності підприємств: з рівня (-33,9 %) в 2015 році до рівня 22,2 % в 2019 році за результатами роботи підприємств тимчасового розміщення та з рівня (-11 %) в 2015 році до рівня 3,5 % в 2019 році для підприємств ресторанного бізнесу. При цьому зростає кількість суб'єктів господарювання за цей період за обома складовими сфери гостинності.

В структурі загальної чисельності зайнятих в Україні, питома вага чисельності зайнятих на підприємствах готельного та ресторанного бізнесу складає від 4,7 % в 2015 році до рівня 6,8 % в 2019 році, що свідчить про достатньо велику кількість персоналу, зайнятого в даній сфері.

Проте, незважаючи на зростання кількості підприємств та фінансових показників результатів їх діяльності, середньомісячна заробітна плата працівників сфери гостинності є набагато меншою в порівнянні із заробітною платою по Україні. Так в 2019 році середня заробітна плата в Україні складала 10497 грн., на підприємствах з тимчасового розміщення та організації харчування – 6730 грн. в місяць.

Позитивним моментом в роботі підприємств сфери гостинності є їх наявна можливість до залучення, навчання, утримання та відтворення своїх трудових ресурсів, підґрунтям чого є динаміка зростання такого важливого показника, як витрати на персонал (табл. 1).

Так, якщо в середньому по Україні витрати на персонал з 2015 року до 2019 року зросли в 2,4 рази, по підприємствах з тимчасового розміщення та організації харчування вони зросли в 2,7 рази.

Проведений аналіз статистичних даних підтверджує доцільність розробки управлінських заходів щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління трудовими ресурсами підприємства.

Однак для управління трудовими ресурсами менеджерам потрібна своєчасна, достовірна та суттєва інформація,

Таблиця 1 – Динаміка змін загальних показники діяльності підприємств, в тому числі, що займаються тимчасовим розміщенням та організацією харчування *

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Рівень рентабельності (збитковості), % всього	-7,3	0,6	3,0	4,5	7,6
<i>в т. ч. - тимчасове розміщення, %</i>	-33,9	-5,5	16,2	19,8	22,2
<i>- діяльність із забезпечення стравами та напоями, %</i>	-11,1	0,5	2,1	2,0	3,5
Чисельність зайнятих в Україні, млн. чол. <i>в т. ч.</i>	8,331	8,224	8,271	8,661	9,145
<i>- тимчасове розміщення та організація харчування, тис. осіб</i>	195,2 /4,7%	207,9 /5,1%	224,2 /5,6%	269,8 /6,6%	281,8 /6,8%
Облікова чисельність працівників, всього, тис. осіб	6589,4	6597,5	6706,2	7088,7	7418,8
<i>в т. ч. - тимчасове розміщення</i>	30,77	32,56	34,74	38,95	38,83
<i>- діяльність із забезпечення стравами та напоями</i>	111,3	122,5	137,6	175,0	177,6
Середньомісячна заробітна плата в Україні, грн.	4195	5183	7104	8865	10497
<i>- тимчасове розміщення та організація харчування, грн.</i>	2786	3505	4988	5875	6730
Кількість суб'єктів господарювання: усього, од.	1974439	1865631	1805144	1839672	1941701
<i>в т. ч. - тимчасове розміщення</i>	8055	7520	7628	8203	8838
<i>- діяльність із забезпечення стравами та напоями</i>	50381	50176	49950	53558	60851
Витрати на персонал, млн. грн. всього	309481	375804	490989	624778	769729
<i>в т. ч. - тимчасове розміщення</i>	1086,7	1315,2	1839,4	2236,3	2665,9
<i>- діяльність із забезпечення стравами та напоями</i>	2554,4	3104,9	4549,0	6067,9	6962,6

* складено за [9]

Така інформація на сьогодні формується у різних видах обліку: у фінансовому – на рахунках розрахунків (розрахунки по оплаті праці, розрахунки з органами соціального страхування, розрахунки з бюджетом); в управлінському – на рахунках обліку витрат (за елементами і статтями) і в статистичному (кадровому) обліку. Розосередженість інформації про стан, наявність трудових ресурсів підприємства та ефективність їх використання негативно впливає на оперативність прийняття управлінських рішень. Таким чином питання удосконалення системи обліково-інформаційного забезпечення управління трудовими ресурсами потребує свого вирішення [10, с. 64].

На наш погляд, привертає увагу, запропонована в роботі [11, с. 45] матриця функціональних процесів управління персоналом (в межах обліку та аналізу).

За результатами проведеного аналізу літературних джерел інформації [1-8], система облікових та аналітичних показників, пов'язаних з персоналом вітчизняних підприємств, і в першу чергу підприємств готельно-ресторанного бізнесу, має будуватися за наступними критеріями:

1) вона повинна мати вигляд системи показників, які в достатній мірі характеризують як специфічні властивості виробничої системи підприємства, так і її

взаємини з навколишнім середовищем, що впливають на формування, використання та розвиток персоналу;

2) до її показників слід пред'являти такі вимоги, як об'єктивність, наочність, відсутність взаємозалежності (відсутність кореляції з іншими показниками), легкість і зручність вимірювання, мінімальна, але достатня кількість, відповідність рівню управління (потребам управління на цьому рівні);

3) показники, що застосовуються при її формуванні, мають характеризувати персонал підприємства в розрізі категорій (промислово-виробничий персонал, загальнопромислово-виробничий персонал, адміністративний персонал);

4) показники витрат та показники ефективності понесення таких витрат на персонал повинні відповідати рівням ціноутворення в промисловості (локальний та об'єктний кошториси, зведений кошторисний розрахунок);

5) аналітичні розрахунки, пов'язані з визначенням ефективності використання працівників, мають бути узгоджені з цілями і результатами діяльності відповідних категорій працівників, та підрозділів, до яких вони належать, оскільки кожна з категорій персоналу має свій вплив на досягнення поточних і стратегічних цілей [11, с. 49-50].

Таблиця 2 – Матриця функціональних процесів управління персоналом (в межах функцій обліку та аналізу) [11, с. 45]

Функції, процеси	Бухгалтерський облік (кількісний аспект)	Економічний аналіз (якісний і стратегічний аспекти)
Формування	Облік процесу формування персоналу: визначення об'єктів обліку (класифікація витрат на формування в розрізі: напрямів залучення персоналу; категорій залученого персоналу); документальне оформлення процесу формування персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу формування персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Аналіз рівня забезпеченості підприємства персоналом за категоріями і професійно-кваліфікаційними характеристиками (виявлення невідповідностей) Аналіз структури і руху персоналу (вивчення динаміки показників плинності)
Використання	Облік процесу використання персоналу: (класифікація витрат на використання в розрізі: витрат на виплати працівникам; категорій персоналу); документальне оформлення процесу використання персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу використання персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Аналіз економічної ефективності формування, використання та розвитку персоналу та виявлення резервів її підвищення Аналіз соціальної ефективності використання персоналу та виявлення резервів її підвищення
Розвиток	Облік процесу розвитку персоналу: (класифікація витрат на розвиток в розрізі: програм розвитку персоналу; категорій персоналу, охопленого програмами розвитку); документальне оформлення процесу розвитку персоналу (первинний облік); аналітичний та синтетичний облік процесу розвитку персоналу; формування зведеної облікової інформації у звітності підприємства: внутрішньогосподарській, фінансовій, статистичній	Визначення впливу заходів, спрямованих на підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства

Враховуючи пропозиції науковців вважаємо доцільним до основних функцій управління персоналом як складової частини управління підприємством в цілому відносити такі управлінські функції як формування, використання та розвиток (або відтворення) персоналу. Забезпечити бухгалтерський облік витрат на формування, використання та відтворення людського капіталу працівників

підприємства покликана система бухгалтерського обліку, в якій формується інформація щодо всіх видів витрат на працівників. Інструментом управління витратами на персонал – на формування, використання та розвиток (відтворення) людського капіталу працівників підприємств є бухгалтерський облік.

Переважає частина витрат на формування, використанням та відтворенням персоналу

підприємства відображається в бухгалтерському обліку на рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності». Пропонуємо деталізувати бухгалтерський облік таких витрат за запропонованими Давидюк Т. В. [12, с. 366] напрямками з використанням витратного підходу в оцінці людського капіталу:

1) Субрахунок 949.1 «Витрати на формування людського капіталу»: 949.1.1 «Витрати на профорієнтацію»; 949.1.2 «Витрати на пошук, відбір і найм персоналу»; 949.1.3 «Витрати на персонал в період адаптації»; 949.1.4 «Витрати на персонал в період навчання, підвищення кваліфікації відповідно до стратегії підприємства»;

2) 949.2 «Витрати на використання людського капіталу»: 949.2.1 «Витрати на персонал в період

накопичення потенціалу зростання»; 949.2.2 «Витрати на персонал в період досягнення професіоналізму»;

3) 949.3 «Витрати на відтворення людського капіталу»: 949.3.1 «Витрати на підтримку дієздатності працівників»; 949.3.2 «Культурно-побутове обслуговування»; 949.3.3 «Витрати на персонал в період капіталізації знань унаслідок підвищення кваліфікації».

Узгодженість завдань і дій структурних підрозділів підприємства готельно-ресторанного бізнесу, що здійснюють управління персоналом, пропонуємо проводити відповідно до запропонованої структурно-логічної послідовності відображення операцій, пов'язаних з витратами на трудові ресурси цих підприємств (рис. 1).

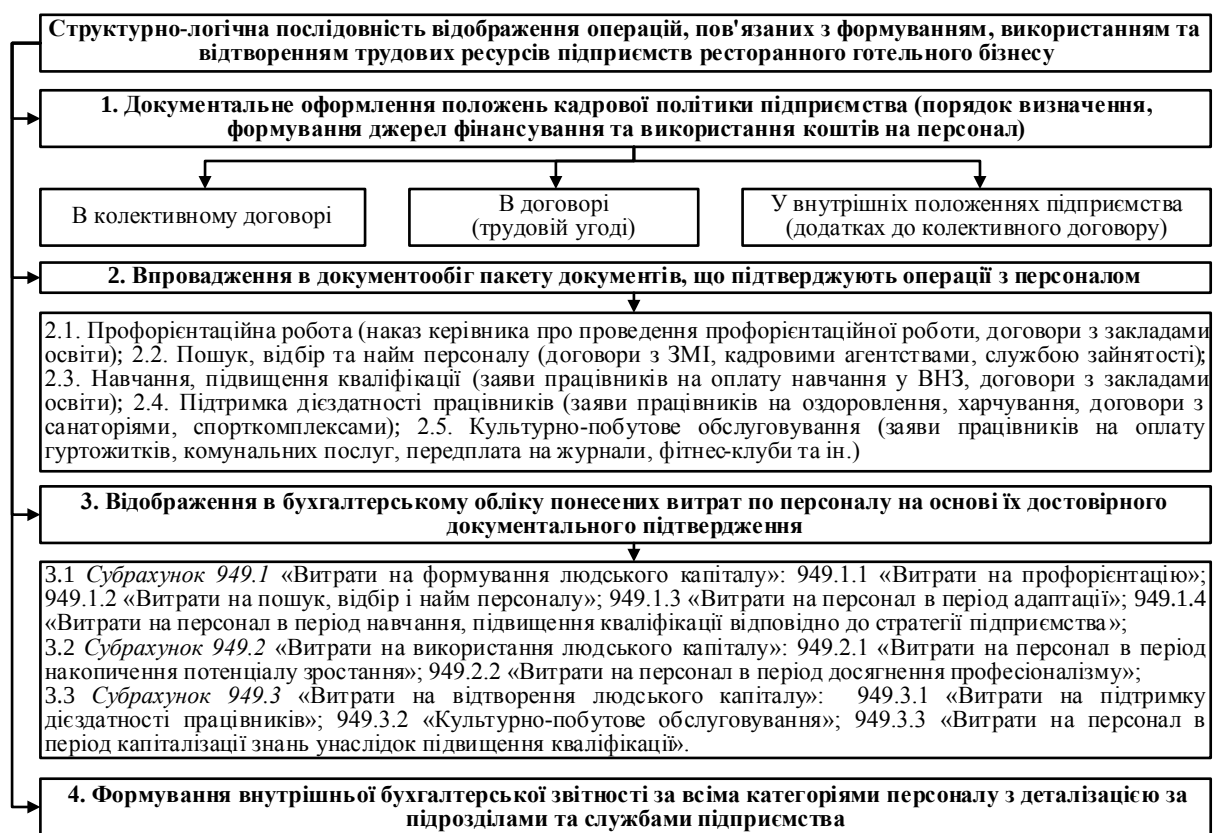


Рис. 1 Структурно-логічна послідовність відображення операцій, пов'язаних з витратами на трудові ресурси

Висновки. За результатами проведеного дослідження [1–16] в роботі:

- на основі аналізу показників діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу за 2015–2019 роки визначено їх тенденції та фактори впливу на розвиток їх персоналу до яких запропоновано відносити: рівень рентабельності підприємства, середньомісячну заробітну плату, облікову чисельність працівників та витрати на персонал;

- доведено доцільність використання матриці функціональних процесів управління персоналом (в межах функцій обліку та аналізу) з метою формування системи обліково-інформаційного забезпечення управління трудовими ресурсами на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу;

- обґрунтовано відображення витрат на формування, використання та відтворення персоналу закладів гостинності з використанням витратного підходу в оцінці людського капіталу з використанням запропонованої структурно-логічної послідовності відображення операцій, пов'язаних з витратами на трудові ресурси.

Список літератури.

1. *Александрова В. О.* Визначення чинників та їх вплив на розвиток готельно-ресторанного бізнесу. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. № 45 (1266). С. 89-92.

- Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс]: офіц. текст схвалений Каб. Міністрів України 16.03.2017 р. № 168-р. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
- Верига Ю. А. Аудит персоналу підприємства в комп'ютерному середовищі. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: «Економічні науки». 2010. Вип. 4 (54). С. 37–39.
- Томаля Т. С. Особливості управління персоналом на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Хмельницький: ХНУ, 2017. № 2. Т. 2. С. 271–274.
- Козак К. Б., Маркова Г. Ф. Дослідження проблем управління персоналом в готельно-ресторанній галузі. Економіка харчової промисловості, 2015. №4. Т.7. С. 45–51.
- Побережна Н. М., Пантелієв М. С., Гаркуша В. О. Трудові ресурси та їх роль в інноваційному розвитку сучасного підприємства. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 17. С. 122–128.
- Александрова В. О., Хаустова І. С., Шовкопляс Т. С. Дослідження проблем управління персоналом в готельному бізнесі. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2019. № 23. С. 55–58.
- Гришнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник. Київ: Т-во «Знання», КООО, 2007. 559 с.
- Економічна статистика. Діяльність підприємств. Статистична інформація державної служби статистики. – URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.11.2020)
- Покінчереда В.В. Трудові ресурси підприємства: обліковий аспект. Збірник наукових праць ВНАУ. Сер. Економічні науки. 2012. №1 (56). Т.2. С. 59–66.
- Починок Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління персоналом будівельних підприємств : дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Наталія Володимирівна Починок ; Тернопільський національний економічний університет; керівник: Задорожний 3-М. В. Тернопіль. 2012. 227 с.
- Давидюк Т. В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу : теорія і методологія : монографія. – Житомир : ЖДТУ. 2011. 508 с.
- up to 2026], Available at: <http://www.kmu.gov.ua> (accessed 11.11.2020)
- Veryha Yu. A. Audit personalu pidpriemstva v komp'uternomu sere dovys hchi. [Audit of enterprise personnel in a computer environment]. Visnyk ZhDTU [Bulletin Zhytomyr State Technological University. Ekonomichni nauky]. Zhytomyr: ZhDTU Publ., 2010. no. 4 (54). pp. 37–39.
- Tomalia T. S. Osoblyvosti upravlinnia personalom na pidpriemstvakh hotelno-restorannoho biznesu. [Features of personnel management at the hotel and restaurant business]. Visnyk KhNU [Bulletin Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky]. Khmelnytskyi : KhNU Publ., 2017. no. 2 (54). vol. 2. pp. 271–274.
- Kozak K. B., Markova H. F. Doslidzhennia problem upravlinnia personalom v hotelno-restorannii haluzi. [Research of personnel management problems in the hotel and restaurant industry]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti. 2015, no.4 (95), vol. 2. pp.69–81.
- Poberezhna N. M., Panteliev M. S., Harkusha V. O. Trudovi resursy ta yikh rol v innovatsiinomu rozvytku suchasnoho pidpriemstva [Labor resources and their role in innovative development of modern enterprise]. Prychornomorski ekonomichni studii. 2017, no. 17. pp.122–128.
- Aleksandrova V.O., Khaustova I. Ye., Shovkopliash T. S. Doslidzhennia problem upravlinnia personalom v hotelnomu biznesi. [Research of personnel management problems in the hotel business]. Visnyk NTU «KhPI» [Bulletin NTU «Kharkov Polytechnic Institute». Technical progress and efficiency]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2019, no. 23 (1266), pp. 55–58.
- Grishnova O.A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk [Labor economics and social-labor relations]. Kyiv, T-vo «Znannia» Publ., 2007. 559 p.
- Economic statistics. Activities of enterprises Statystychna informatsiia derzhavnoi sluzhby statystyky. [Economic statistics. Diyalnist of enterprises]. Available at: <http://ukrstat.gov.ua>. (accessed 20.11.2020)
- Pokyncherda V. V. Trudovi resursy, robocha syla, liudskyi kapital: oblikovo-ekonomichna sutnist katehori [Labor, labor, human capital: accounting and economic nature of categories]. Ekonomika ta derzhava. 2018. no. 8. pp. 35–41.
- Pochynok N. V. Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia personalom budivelnnykh pidpriemstv: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.09 [Accounting and analytical support of personnel management of construction enterprises. Candidate econom sci. diss. (Ph. D)]. Ternopil, 2012. 227 p.
- Davydiuk T.V. Rozvytok bukhhalterskoho obliku liudskoho kapitalu [Development of the accounting industry of human capital: theory and methodology]. Zhytomyr: ZhDTU Publ., 2011. 508 p.

References (transliterated):

- Aleksandrova V. O. Vyznachennia chynnykiv ta yikh vplyv na rozvytok hotelno-restorannoho biznesu. [Identification of factors and their impact on the development of hotel and restaurant business] Visnyk NTU «KhPI» [Bulletin NTU «Kharkov Polytechnic Institute». Technical progress and efficiency]. Kharkov, NTU «KhPI» Publ., 2017, no. 45 (1266), pp. 89–92.
- Strategiia rozvytku turizmu ta kurortiv na period do 2026 roku [Strategy for the development of tourism and resorts for the period

Надійшла (received) 07.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Якименко-Терещенко Наталія Василівна (Якименко-Терещенко Наталья Васильевна, Yakimenko-Tereschenko Nataliia Vasylevna) – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; <https://ORCID:0000-0003-2927-7989>; e-mail: mtk_gd@ukr.net.

Побережна Наталія Миколаївна (Побережная Наталья Николаевна, Poberezhna Nataliia Mykolaivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; <https://ORCID:0000-0001-8186-2216>; e-mail: poberezhna.nn@gmail.com.

Фальченко Олена Олександрівна (Фальченко Елена Александровна, Falchenko Olena Oleksandrivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; <https://ORCID:0000-0001-8441-2894>; e-mail: elenafalchenko7@gmail.com.

Побережний Роман Олегович (Побережный Роман Олегович, Poberezhnyi Roman Olegovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин; м. Харків, Україна; <https://ORCID:0000-0001-9844-1004>; e-mail: pobrom@gmail.com.

С. Е. КУЧІНА, Т. В РОМАНЧИК, Ю. Р. ДАШКО
ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ОБГРУНТУВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

В умовах ринкових відносин для збереження та зміцнення своїх конкурентних позицій підприємства вимушені впроваджувати технічні нововведення і приймати сміливі нестандартні рішення. Такі дії супроводжуються високим рівнем ризику, що здатний знизити рівень стійкості будь-якої економічної системи. Метою статті є дослідження загальної схеми управління ризиками. В задачі дослідження входить розгляд основних підходів до визначення ризиків, методів їх оцінювання та важливих аспектів щодо обґрунтування рішень з метою зниження ймовірності втрат. Для цього в статті надано характеристику кожного етапу управління ризиками, проаналізовано методи виявлення та ідентифікації ризиків, надано основні характеристики найбільш поширених в практиці управління ризиками кількісних та якісних методів. Визначено, що підприємницький ризик пов'язаний з дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Розглянуто найбільш важливі з ризикоутворюючих чинників, а також методи виявлення та ідентифікації ризиків. Приділено увагу сутності якісного та кількісного аналізу ризиків та методам, що найчастіше застосовуються з цією метою. Підкреслено, що якісний аналіз дозволяє визначити фактори і потенційні області ризику, виявити можливі його види. Кількісний аналіз дозволяє чисельно виміряти вплив факторів ризику на ефективність діяльності підприємства. Надано основні характеристики найбільш поширених в практиці управління ризиками кількісних методів. З метою визначення допустимого рівня втрат і границь ризику розглянуто поняття коефіцієнту ризику, який дозволяє визначити ступінь обґрунтованості ризикових дій. Охарактеризовано ступінь безпечності діяльності підприємства залежно від значення коефіцієнта ризику. Підкреслено, що повністю уникнути ризику в умовах невизначеності діяльності підприємства неможливо, однак, при правильних і вмілих діях керівництва підприємства ймовірність ризику може бути значно знижена.

Ключові слова: ризик; управління ризиками; кількісні та якісні методи оцінки ризиків; моніторинг; коефіцієнт ризику.

С. Э. КУЧИНА, Т. В РОМАНЧИК, Ю. Р. ДАШКО
ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В условиях рыночных отношений для сохранения и укрепления своих конкурентных позиций предприятия вынуждены внедрять технические новшества и принимать смелые нестандартные решения. Такие действия сопровождаются высоким уровнем риска, способным снизить уровень устойчивости любой экономической системы. Целью статьи является исследование общей схемы управления рисками. В задачи исследования входит рассмотрение основных подходов к определению рисков, методов их оценки и важных аспектов в обосновании решений с целью снижения вероятности потерь. Для этого в статье охарактеризован каждый этап управления рисками, проанализированы методы выявления и идентификации рисков, представлены основные характеристики наиболее распространенных в практике управления рисками количественных и качественных методов. Определено, что предпринимательский риск связан с действием как внешних, так и внутренних факторов. Рассмотрены наиболее важные из рискообразующих факторов, а также методы выявления и идентификации рисков. Уделено внимание сущности качественного и количественного анализа рисков и методам, наиболее часто применяемым для этой цели. Подчеркнуто, что качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Количественный анализ позволяет численно измерить влияние факторов риска на эффективность деятельности предприятия. Представлены основные характеристики наиболее распространенных в практике управления рисками количественных методов. С целью определения допустимого уровня потерь и границ риска рассмотрено понятие коэффициента риска, который позволяет определить степень обоснованности рискованных действий. Охарактеризована степень безопасности деятельности предприятия в зависимости от значения коэффициента риска. Подчеркнуто, что полностью избежать риска в условиях неопределенности деятельности предприятия невозможно, однако, при правильных и умелых действиях руководства предприятия вероятность риска может быть значительно снижена.

Ключевые слова: риск; управление рисками; количественные и качественные методы оценки рисков; мониторинг; коэффициент риска

S. E. KUCHINA, T. V. ROMANCHIK, Y. R. DASHKO
RISK MANAGEMENT PROCESS IN JUSTIFICATION OF ECONOMIC DECISIONS

In the conditions of market relations, in order to maintain and strengthen their competitive positions, enterprises are forced to introduce technical innovations and make bold non-standard decisions. Such actions are accompanied by a high level of risk that can reduce the level of stability of any economic system. The aim of the article is to study the general scheme of risk management. The objectives of the study include consideration of the main approaches to determining risks, methods of their assessment and important aspects in justifying decisions in order to reduce the likelihood of losses. For this purpose, the article describes each stage of risk management, analyzes methods for identifying and identifying risks, presents the main characteristics of the most common quantitative and qualitative methods in risk management. It has been determined that entrepreneurial risk is associated with the action of both external and internal factors. The most important risk-forming factors, as well as methods of identifying and identifying risks, are considered. Attention is paid to the essence of qualitative and quantitative risk analysis and the methods most often used for this purpose. It is emphasized that the qualitative analysis allows to determine the factors and potential areas of risk, to identify its possible types. Quantitative analysis allows you to numerically measure the impact of risk factors on the efficiency of an enterprise. The main characteristics of the most common quantitative methods in risk management practice are presented. In order to determine the permissible level of losses and risk boundaries, the concept of a risk coefficient is considered, which allows one to determine the degree of validity of risk actions. The degree of safety of the enterprise is characterized depending on the value of the risk coefficient. It is emphasized that it is impossible to completely avoid risk in conditions of uncertainty of the company's activities, however, with the correct and skillful actions of the company's management, the probability of risk can be significantly reduced.

Keywords: risk; risk management; quantitative and qualitative methods of risk assessment; monitoring; risk ratio

Вступ. Подолання кризових явищ в економіці України та подальший розвиток ринкових відносин потребує підвищення рівня стійкості економічної системи в цілому та її найважливіших елементів – підприємств. Негативним фактором, що знижує рівень стійкості будь-якої економічної системи є ризик,

дослідження інструментарію управління яким сьогодні є актуальним науковим завданням.

Постановка проблеми Проблема управління ризиками у підприємницькій діяльності розглядаються у фундаментальних роботах Р. Кантільона, Ф. Х. Найта, А. Сміта, І. Г. Тюнена. Серед сучасних

зарубіжних економістів, зокрема російських, що досліджують проблему ризику у підприємстві, є Р. Баззел, Т. Бачкаї, Т. Марковиц, П. Мюллер, У. Шарп, А. П. Альгін, І. Т. Балабанов, В. П. Буянов, Г. Б. Клейнер, Т. С. Клебанов, В. С. Романов. Визначення ризику та характеристика методів управління ним знайшли відображення і в роботах українських економістів: В. Андрійчука, В. В. Вітлінського, П. І. Верченко, С. І. Наконечного, Г. І. Великоіваненка, Н. М. Внукової, О. А. Войни, Н. І. Машиної, М. С. Клапківа, А. О. Сігайова, М. В. Голованенка, Л. І. Михайлової, Д. М. Стеценка та інших.

Незважаючи на те, що вивченню питань управління ризиком присвячено значну кількість праць українських і зарубіжних науковців, варто відмітити, що проблема формування системи ефективного антиризикового менеджменту промислового підприємства не є остаточно вирішеною. Зазначене зумовлює об'єктивну потребу у ґрунтовних теоретичних та практичних дослідженнях у цьому напрямку.

Результати дослідження. Успіх у бізнесі залежить від правильно обраної стратегії розвитку, у тому числі і у маркетингової діяльності. Щоб вижити в умовах ринкових відносин, потрібно наважуватися на впровадження технічних нововведень і на сміливі нетривіальні дії, а це підсилює ризик [1]. Здійснення маркетингової діяльності відбувається в умовах значної невизначеності ситуації, на яку впливає як зовнішнє, так і внутрішнє маркетингове середовище.

Розглянемо загальну схему управління ризиками, яка включає в себе ряд етапів, а також зміст кожного етапу [2]:

I етап: ідентифікація ризиків;

II етап: оцінка ризиків (якісний і кількісний) аналіз;

III етап: визначення допустимого рівня та границь ризику;

IV етап: моніторинг і управління ризиками.

У «Стандартах управління ризиками» Federation of Risk Management Associations (FERMA) дається таке визначення процесу ідентифікації: «Ідентифікація ризиків - це процес виявлення схильності організації до невідомості, що передбачає наявність повної інформації про організацію, ринок, законодавство, соціальне, культурне та політичне оточення організації, а також про стратегію її розвитку і операційну діяльність, включаючи інформацію про погрози і можливості досягнення поставлених цілей» [3]. При виявленні ризиків визначаються всі ризики, властиві досліджуваній системі. Головне - не пропустити важливих обставин і докладно описати всі істотні ризики.

Підприємницький ризик, як відомо, може бути викликаний як зовнішніми так і внутрішніми факторами. Найбільш важливі зовнішні та внутрішні фактори представлені у табл. 1.

Ідентифікація факторів ризику може здійснюватися в розрізі конкретної операції або для деякої сфери діяльності.

Методи виявлення та ідентифікації ризиків дуже різноманітні і базуються на різних способах отримання інформації по аналізованих об'єктах. Найпоширеніші з них такі [4]:

- анкетування;
- запитальники;
- інтерв'ю;
- метод «спонтанного» визначення / виявлення ризиків;
- аналіз фінансової та управлінської документації;
- галузевий аналіз;
- аналіз розвитку сценаріїв.

Таблиця 1 – Перелік зовнішніх та внутрішніх факторів ризику

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
інфляція	досвід попередньої діяльності підприємства
зміни банківських відсоткових ставок та умов кредитування	накази і розпорядження керівництва
податкові ставки	рівень кваліфікації і обізнаності персоналу підприємства
митні збори	спеціалізація і сфери діяльності підприємства
зміни у трудовому законодавстві	рівень розвитку системи внутрішнього інформаційного забезпечення управлінського персоналу
зміни у відношенні до власності і оренди	наявність внутрішніх методик виявлення і оцінки ризиків на підприємстві

Практично всі перераховані вище методи виявлення та ідентифікації ризиків промислових підприємств можуть використовуватися на мікрорівні, але для мезорівня підходить тільки метод галузевого аналізу. Представлені методи, в основному, орієнтовані на виявлення і діагностування виробничих і фінансових ризиків. Як недолік застосування цих методів можна назвати їх суб'єктивність. Треба також підкреслити, що кожен з перерахованих вище методів виявляє і ідентифікує тільки певні види ризиків і для отримання повної картини необхідно застосування декількох методів.

II етап передбачає якісний та кількісний аналіз ризиків.

Якісний аналіз дозволяє визначити фактори і потенційні області ризику, виявити можливі його види. Крім того, якісний аналіз передбачає опис можливих збитків, їх вартісну оцінку і опис заходів по зниженню або запобіганню ризику. У процесі якісного аналізу важливо не тільки установити усі види ризиків, але й бажано виявити можливі втрати ресурсів при виникненні ризикових подій.

До найпоширеніших методів, які використовуються у процесі якісного аналізу, належать: метод експертних оцінок; метод аналогії; аналіз доречності витрат; аналіз документації по проєкту; мозковий штурм; метод Дельфі; діаграма

Ішкави; SWOT-аналіз; складання та аналіз карт технологічних потоків виробничих процесів і ін.

Завершується процес якісного аналізу віднесенням ризиків до однієї з категорій [2,3]:

1) відомі ризики: природа чинників відома, наслідки можуть бути оцінені з високою точністю (достовірністю). Типові приклади відомих ризиків - невиконання робіт до встановленого терміну, отримання штрафів, втрата частини матеріальних ресурсів в результаті розкрадань і ін. Ці ризики можуть бути ідентифіковані в процесі аналізу статистичної та бухгалтерської звітності. Дії з управління цими ризиками можна віднести до рішень, що приймаються в умовах невизначеності;

2) передбачувані ризики: фактори ризику задані законами розподілу і їх параметрами, можливість їх прояву доводить досвід. Прикладами таких ризиків є ризики договорів на поставку матеріалів, комплектуючих, сировини до завершення переговорів, ризики укладання контрактів зі споживачами, ризик зниження продуктивності праці в результаті звільнення співробітників і ін. Рішення з приводу проведення подібних операцій приймаються в умовах часткової невизначеності;

3) непередбачені ризики: інформація за такими чинниками ризику відсутня або дуже мала. Це такі загрози підприємницької діяльності, які не можна спрогнозувати, наприклад змінення політичної обстановки, зміна засновників, зміни банківської політики. Рішення по цих ризиках приймаються в умовах повної невизначеності або з використанням евристичних методів.

Прикладами традиційних евристичних процедур є різні експертизи, консиліуми, наради і ін., результатом яких є експертні оцінки стану об'єкта дослідження.

Основне завдання кількісного підходу полягає в чисельному вимірі впливу факторів ризику на поведінку критеріїв ефективності діяльності підприємства.

До групи кількісних методів оцінки ризику належать: метод коригування ставки дисконтування; метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів достовірності); аналіз точки беззбитковості (метод бар'єрних точок); аналіз чутливості критеріїв ефективності; метод сценаріїв; аналіз імовірнісних розподілу потоків платежів; дерево рішень; імітаційне моделювання (метод Монте-Карло); Байєсові мережі; моделі оцінки реальних опціонів; методи, що базуються на теорії нечітких множин та ін.

Основні характеристики найбільш поширених в практиці управління ризиками кількісних методів [5-11]:

1) Експертні (мозковий штурм, Делфі, контрольні листи тощо) - полягають у можливості використання досвіду експертів в процесі аналізу ризиків й урахування впливу різноманітних якісних чинників. Застосовуються як допоміжні або у випадках відсутності достатньої інформації для використання інших методів (розрахунково-аналітичних, статистичних та ймовірнісних). В цілому характеризуються низькою достовірністю результатів оцінки.

2) Аналіз сценаріїв, дерево рішень - ефективні при оцінці ризиків, які, як випадкові процеси, характеризують дискретний простір станів об'єкта ризику, а кожний стан може бути охарактеризований ймовірністю його настання та матеріальним результатом, який є наслідком цього стану. Методи є простими у застосуванні. Часто використовується графічна візуалізація досліджуваної проблеми.

Для проведення сценарного аналізу пропонується [12] методика, що дозволяє враховувати всі можливі сценарії розвитку. Пропонується наступний алгоритм сценарного аналізу:

а) використовуючи аналіз чутливості, визначаються ключові фактори

б) розглядаються можливі ситуації й сполучення ситуацій, обумовлені коливаннями цих факторів. Для цього рекомендується будувати "дерево сценаріїв".

в) методом експертних оцінок визначаються імовірності кожного сценарію.

г) по кожному сценарію з урахуванням його імовірності розраховується NPV проекту, у результаті чого виходить масив значень NPV

д) на основі даних масиву розраховуються критерії ризику.

Рекомендується використовувати сценарний аналіз тільки в тих випадках, коли кількість сценаріїв звичайна, а значення факторів дискретні. Якщо ж кількість сценаріїв дуже велика, а значення факторів безперервні, рекомендується застосовувати імітаційне моделювання.

3) Статистичні та ймовірнісні - вимагають значного масиву достовірної інформації щодо кількісних ознак об'єкта ризику. Достатньо висока достовірність результатів оцінки. Є одними з найпоширеніших методів кількісної оцінки ризиків.

4) Теорії ігор - вимагають інформації щодо кількісних ознак об'єкта ризику: ймовірностей відповідних станів та очікуваних матеріальних результатів. Показники (критерії) є, передусім, не кількісною характеристикою ризику, а основою прийняття управлінських рішень.

5) Доцільності витрат - використовуються, головним чином, при оцінці ефективності заходів, спрямованих на управління (мінімізацію) ризиків. Метод є розрахунково-аналітичним, а тому забезпечує високу достовірність результатів оцінки.

6) Аналіз чутливості – відбувається при «послідовно-одиничній» зміні кожної перемінної: тільки одна з перемінних змінює значення, на основі чого перераховується нове значення використовуваного критерію (наприклад, критерію чистого дисконтованого прибутку (NPV)). Метод забезпечує високу достовірність результатів оцінки.

7) Імітаційне моделювання. Ефективність методу значною мірою залежить від кількості прогонів моделі, а отже можливостей обчислювальної техніки. Передумови застосування методу аналогічні до статистичних та ймовірнісних, але результати розрахунків дають можливості прийняття управлінських рішень на якісно новому рівні (виділення різних типів ризиків, дослідження можливих відказів системи тощо). Перспективним є

сумісне використання методу з апаратом нечіткої логіки.

8) Точка беззбитковості. Метод застосовується при дослідженні ризиків операційної діяльності, є простим, в цілому не вимагає глибокого ретроспективного аналізу об'єкта ризику та дозволяє отримати достовірні дані щодо загальної ризикованості операційної діяльності підприємства.

9) R-аналіз - використовується широке коло показників, що дає можливість отримання комплексної оцінки рівня ризикованості діяльності об'єкта. Розрахунки проводяться на основі даних фінансової та статистичної звітності об'єкта, що забезпечує високий рівень достовірності кінцевих оцінок ризику.

10) Моделі оцінки загрози банкрутства. На основі розрахунку групи фінансових показників визначається ймовірність (потенційна загроза) банкрутства об'єкта оцінки протягом визначеного терміну. В умовах вітчизняної економіки та правового поля моделі та відповідні показники не демонструють достовірності отриманих оцінок та вимагають значної адаптації.

Отже, кількісний аналіз спрямований на те, щоб кількісно оцінити ризики, провести їх аналіз та порівняння.

III етап - визначення допустимого рівня втрат і границь ризику, характеризується можливістю визначення ступеню допустимості ризику, за гранню якої ризик перетворюється в безрозсудність. Для кількісної оцінки рівня втрат вводять поняття коефіцієнту ризику.

Коефіцієнт ризику (Н) - співвідношення можливих втрат до розміру власних засобів підприємства [12].

Кожна з областей ризику характеризується різними значеннями коефіцієнта ризику.

1) Безризикова область характеризується відсутністю будь-яких втрат при здійсненні операцій з гарантією отримання, як мінімум, розрахункового прибутку. Теоретично прибуток підприємства при виконанні господарської діяльності не обмежений. Коефіцієнт ризику $H = 0$.

2) Область мінімального ризику характеризується рівнем втрат, що не перевищує розміри чистого прибутку. Коефіцієнт ризику $H = 0-25\%$. У цій області можливе: здійснення операцій з цінними паперами; отримання необхідних позик, гарантованих урядом України; участь у виконанні робіт по будівництву будівель, споруд тощо, які фінансуються державними органами. Підприємство ризикує тим, що в результаті своєї діяльності в гіршому випадку не отримає чистого прибутку і не зможе виплатити дивіденди по випущених цінних паперах. Можливі випадки незначної втрати, але основна частина чистого прибутку буде одержана.

3) Область підвищеного ризику характеризується рівнем втрат, що не перевищує розміри розрахункового прибутку. Коефіцієнт ризику $H = 25-50\%$. У цій області можливе здійснення виробничої діяльності підприємством за рахунок отриманих кредитів в інвестиційних банках терміном до одного року, за мінусом позик, гарантованих урядом. Підприємство ризикує у грошовому випадку здійснити

перекриття всіх витрат (рентні платежі, комунальні платежі, накладні витрати та ін.), а в кращому – отримає прибуток, набагато менший розрахункового рівня.

4) Область критичного ризику – можливі втрати, величина яких перевищує розрахунковий прибуток, але не перебільшує загальної величини валового прибутку. Коефіцієнт ризику $H = 50-75\%$. У цій області підприємство може здійснювати різні види лізингу: оперативний (підприємства, фірми-виробники не реалізують свою продукцію, а передають її в оренду); лізинг нерухомості (передача в оренду машин та устаткування різними підприємствами і фірмами терміном від 2 до 6 років); вкладати фінансові інвестиції в придбання цінних паперів інших акціонерних товариств і підприємств. Такий ризик небажаний, оскільки фірма ризикує втратити всю виручку від даної операції.

5) Область неприпустимого ризику – можливі втрати, близькі до розміру власних коштів, тобто коли настає повне банкрутство фірми. У цьому випадку прострочена заборгованість по позиках складає 100%. Великий ризик, пов'язаний з вкладанням грошових коштів і майна під заставу на отримання банківських кредитів. Коефіцієнт ризику $H = 75-100\%$.

Наведені значення коефіцієнта ризику є нормованими значеннями, що характеризують певний рівень втрат.

Таким чином, перш ніж прийняти рішення про ризиковану операцію, підприємець повинен [2]:

- 1) визначити максимальний обсяг втрат по даному ризику або групі ризиків;
- 2) зіставити його з обсягом вкладеного капіталу;
- 3) порівняти його з усіма власними фінансовими ресурсами (майновим станом);
- 4) визначити, чи не призведуть втрати капіталу до банкрутства.

IV етап - моніторинг і управління ризиками, характеризується розробкою комплексних заходів, які дозволять запобігти чи зменшити дію випадкових факторів та забезпечать високий рівень доходу від вкладених інвестицій.

Засоби управління ризиками можна поділити на дві групи в залежності від цілей та інструментів, які застосовуються [2]:

- методи попередження та обмеження ризику;
- методи відшкодування втрат.

Самий простий метод ухилення від ризику – це відказ від нього. Але цей метод можуть використовувати компанії, які займають лідируючі позиції на ринку, керівники цих компаній можуть дозволити собі відмовитися від ризикових проєктів.

Методи оптимізації ризиків найбільш трудомісткі, але ефективні. До них відносяться лімітування / резервування коштів на покриття непередбачених витрат, орієнтація на середню норму прибутку.

Висновки. Таким чином, ризик – це невід'ємна частина комерційної діяльності. Він оцінюється як ймовірність втрат частини ресурсів під негативним впливом випадкових подій, які погано прогнозуються [15]. Повністю уникнути ризику в сучасних умовах

господарювання неможливо. Однак, при правильному і вмілому керівництві підприємством ймовірність ризику може бути знижена. Управління ризиком мусить базуватися на виокремленні всіх чинників внутрішнього та зовнішнього формування, потенційно здатних негативно впливати на діяльність підприємства. Врахування факторів ризику в оціночних і прогностичних розрахунках передбачає знання підходів та принципів кількісної та якісної оцінки ризику та застосування методів зниження ймовірності втрат.

Список літератури

1. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. *Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу*. К.: Зв'язок, 2000. 152 с.
2. Казакова Н. А. *Маркетинговий аналіз*. М.: Инфра-М, 2015. 240с.
3. Federation of Risk Management Associations (FERMA). [Електронний ресурс] URL: <http://www.ferma.eu/>
4. Рытнікова Н. А. Особенности применения технологий идентификации рисков в рамках современного риск-менеджмента организаций в России. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2009. № 1.
5. Вітлінський В. В., Верченко П. І. *Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком*. К.: КНЕУ, 2000. 292с.
6. Вітлінський В. В., Верченко П. І., Сігал А. В., Наконечний Я. С. *Економічний ризик: ігрові моделі*. К.: КНЕУ, 2002. 446 с.
7. Лук'янова В. В., Головач Т. В. *Економічний ризик*. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.
8. Маховикова Г. А., Кас'яненко Т. Г. *Анализ и оценка рисков в бизнесе*. Москва: Юрайт, 2014. 464 с.
9. Holton, Glyn A. *Value-at-Risk: Theory and Practice*, second edition. 2014. [Електронний ресурс] URL: <http://value-at-risk.net>.
10. ДСТУ ІЕС/ІСО 31010:2013 (ІЕС/ІСО 31010:2009,ІДТ). Національний стандарт України. Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику. [Електронний ресурс]. URL: <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/87-eea/1062-dstu-ies-iso-31010-2013>.
11. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. *Економіка і фінанси підприємства*. Львів: Магнолія, 2014. 406 с.
12. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Карпов А. В. *Економічний ризик та методи його вимірювання*. Одеса, 2011. 199с.
13. *Стратегічні проблеми оновлення промислового виробництва України в сучасних умовах: [монографія]*. За ред. Сударкіної С. П. Х.: Друкарня Мадрид, 2020. 230 с.
14. Кучина С. Е., Кулага В. С. Стратегічне управління ризиками на підприємстві АТ «Світло шахтаря». *Тези доповідей Міжвузівської науково-практичної конференції «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання»*. 2020. НАНУ. С.78-80.
15. Романчик Т. В. Небезпека, загроза, ризик: аналіз термінологічного апарату теорії економічної безпеки. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. К.: НТУУ«КПІ». 2020. [Електронний ресурс] URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/Економічний%20вісник%20НТУУ%20КПІ%20-%202020>

References (transliterated)

1. Hranaturov V. M., Shevchuk O. B. *Ryzky pidpriemnytskoi diialnosti: problemy analizu* [Business risks: problems of analysis]. Kiev: Zviazok, 2000. 152 p.
2. Kazakova N. A. *Marketingovyy analiz* [Marketing analysis]. Moscow: Infra-M, 2015. 240 p.
3. Federation of Risk Management Associations (FERMA). Available at: <http://www.ferma.eu/>
4. Rytnikova N. A. Osobennosti primeneniia tehnologii identifikatsii riskov v ramkakh sovremennogo risk-menedzhmenta organizatsii v Rossii [Features of application of technologies of identification of risks within the limits of modern risk management of the organizations in Russia]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom* [Management in Russia and abroad]. 2009. no 1.
5. Vitlinskyi V. V., Verchenko P. I. *Analiz, modeliuvannia ta upravlinnia ekonomichnym ryzykom* [Analysis, modeling and management of economic risk]. Kiev: KNEU, 2000. 292 p.
6. Vitlinskyi V. V., Verchenko P. I., Sihal A. V., Nakonechnyi Ya. S. *Ekonomichniy ryzkyk: ihrovi modeli* [Economic risk: game models]. Kiev: KNEU, 2002. 446 p.
7. Luk'ianova V. V., Holovach T. V. *Ekonomichniy ryzkyk* [Economic risk]. Kiev: Akademvydav, 2007. 464 p.
8. Mahovikova G. A., Kas'janenko T. G. *Analiz i ocenka riskov v biznese* [Analysis and assessment of risks in business]. Moscow: Jurajt, 2014. 464 p.
9. Holton, Glyn A. *Value-at-Risk: Theory and Practice*, second edition. 2014. Available at: <http://value-at-risk.net>.
10. DSTU IES/ISO 31010:2013 (IES/ISO 31010:2009, IDT). *Natsionalnyi standart Ukrainy. Keruvannia ryzkykom. Metody zahalnoho otsiniuvannia ryzkyku*. Available at: <http://metrology.com.ua/download/iso-iec-ohsas-i-dr/87-eea/1062-dstu-ies-iso-31010-2013>.
11. Petrovych Y. M., Prokopyshyn-Rashkevych L. M. *Ekonomika i finansy pidpriemstva* [Economics and finance of the enterprise]. Lviv: Mahnoliia, 2014. 406 p.
12. Kucherenko V. R., Karpov V. A., Karpov A. V. *Ekonomichniy ryzkyk ta metody yoho vymyruvannia* [Economic risk and methods of its measurement]. Odesa, 2011. 199 p.
13. *Stratehichni problemy onovlennia promyslovoho vyrobnytstva Ukrainy v suchasnykh umovakh: [monohrafiia]* [Strategic problems of renewal of industrial production of Ukraine in modern conditions: [monograph]]. Za red.. Sudarkinoi S. P. Kharkiv: Drukarnia Madryd, 2020. 230 p.
14. Kuchina S. E., Kulaha V. S. *Stratehichne upravlinnia ryzkyamy na pidpriemstvi AT «Svitlo shakhtaria»* [Strategic risk management at the company «Miner's Light»]. *Tezy dopovidei Mizhvuzivskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Aktualni pyttannia orhanizatsii ta upravlinnia diialnistiu pidpriemstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia»* [Abstracts of reports of the Interuniversity scientific-practical conference "Actual issues of organization and management of enterprises in modern business conditions"]. 2020. NANHU. pp.78-80.
15. Romanchyk T. V. *Nebezpeka, zahroza, ryzkyk: analiz terminolohichnoho aparatu teorii ekonomichnoi bezpeky* [Danger, threat, risk: analysis of the terminological apparatus of the theory of economic security]. *Ekonomichniy visnyk NTUU «KPI»* [Economic Bulletin of NTUU "KPI"]. Kiev: NTUU«KPI». 2020. Available at: <http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/Економічний%20вісник%20НТУУ%20КПІ%20-%202020>

Надійшла (received) 14.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кучина Світлана Едуардівна (Kuchina Svetlana Eduardovna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут, доцент кафедри економіки та маркетингу, м. Харків, Україна, orcid.org/0000-0002-7619-4361, e-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Романчик Тетяна Володимирівна (Romanchik Tatiana Vladimirovna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут, доцент кафедри економіки та маркетингу, м. Харків, Україна, orcid.org/0000-0002-2065-2415, e-mail: tvromanchik@gmail.com

Дашко Юлія Русланівна (Dashko Yulia Ruslanovna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут, студентка, м. Харків, Україна

В.І. БОРЗЕНКО, Т.В. П'ЯТАК**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглядається фінансова стійкість підприємства як комплексна, багатфакторна, економічна категорія, яка відображає досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні показники діяльності підприємства, але й створювати умови для подальшого розширення його діяльності. Для цього пропонується використати ієрархічну модель, за якою кожному рівню фінансової стійкості підприємства відповідає певний фінансовий стан. В ієрархічній моделі фінансовий стан підприємства може бути абсолютно стійким, нормальним, нестійким та кризовим. Під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів фінансовий стан підприємства з часом може змінюватися, в залежності від інтенсивності переходів з рівня на рівень ієрархічній моделі. Показано зв'язок між ієрархічними рівнями фінансової стійкості підприємства та можливими її змінами під впливом різних факторів. Для кожного рівня ієрархії фінансової стійкості визначаються величини інтегрального показника та показники фінансової стійкості підприємства. В якості вихідного інтегрального показника для кожного рівня ієрархії визначається рентабельність власного капіталу, на який в діяльності підприємства впливає сукупність незалежних факторів. Ієрархічна модель управління фінансовою стійкістю підприємства надає можливість створити найбільш сприятливі умови для переходу з рівня на рівень: при падінні фінансової стійкості визначити тенденцію переходу від абсолютно стійкого до нормального, від нормального до нестійкого і після нього до кризового стану, а при підвищенні рівня фінансової стійкості розглядається можливість переходу спочатку на абсолютно стійкий рівень, потім на нормальний фінансовий стан і, таким чином, визначити оптимальний рівень фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансовий стан; фінансова стійкість; ієрархічна модель; інтегральний показник; фактори впливу; інтенсивність переходів.

В.И. БОРЗЕНКО, Т.В.П'ЯТАК**УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассматривается финансовая устойчивость предприятия как комплексная, многофакторная, экономическая категория, отражающая достижение состояния финансового равновесия и способность не только удерживать на соответствующем уровне, в течение некоторого времени, основные показатели деятельности предприятия, но и создавать условия для дальнейшего расширения его деятельности. Для этого предлагается использовать иерархическую модель, в которой каждому уровню финансовой устойчивости предприятия соответствует определенное финансовое состояние. В иерархической модели финансовое состояние предприятия может быть абсолютно устойчивым, нормальным, неустойчивым и кризисным. Под влиянием внутренних и внешних факторов финансовое состояние предприятия со временем может изменяться, в зависимости от интенсивности переходов с уровня на уровень иерархической модели. Показана связь между иерархическими уровнями финансовой устойчивости предприятия и возможными ее изменениями под влиянием различных факторов. Для каждого уровня иерархии финансовой устойчивости определяются величины интегрального показателя и показатели финансовой устойчивости предприятия. В качестве выходного интегрального показателя для каждого уровня иерархии устанавливается рентабельность собственного капитала, на который в деятельности предприятия влияет совокупность независимых факторов. Иерархическая модель управления финансовой устойчивостью предприятия позволяет создать наиболее благоприятные условия для перехода с уровня на уровень: при падении финансовой устойчивости определить тенденцию перехода от абсолютно устойчивого к нормальному, от нормального к неустойчивому и после него - к кризисному состоянию, а при повышении уровня финансовой устойчивости рассматривается возможность перехода сначала на абсолютно устойчивый уровень, потом на нормальное финансовое состояние и, таким образом, определить оптимальный уровень финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовое состояние; финансовая устойчивость; иерархическая модель; интегральный показатель; факторы влияния; интенсивность переходов.

V.I.BORZENKO, T.V.PYATAK**MANAGEMENT OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE**

The article examines the financial stability of an enterprise as a complex, multifactorial, economic category, reflecting the achievement of a state of financial equilibrium and the ability not only to maintain at the appropriate level, for some time, the main indicators of the enterprise, but also to create conditions for further expansion of its activities. For this, it is proposed to use a hierarchical model, in which a certain financial condition corresponds to each level of financial stability of the enterprise. In the hierarchical model, the financial condition of the enterprise can be absolutely stable, normal, unstable and crisis. Under the influence of internal and external factors, the financial condition of the enterprise may change over time, depending on the intensity of transitions from level to level of the hierarchical model. The relationship between the hierarchical levels of financial stability of an enterprise and its possible changes under the influence of various factors is shown. For each level of the financial stability hierarchy, the values of the integral indicator and indicators of the financial stability of the enterprise are determined. As an output integral indicator for each level of the hierarchy, the return on equity is established, which is influenced by a set of independent factors in the activities of the enterprise. The hierarchical model of managing the financial stability of an enterprise allows you to create the most favorable conditions for the transition from level to level: with a fall in financial stability, determine the trend of transition from absolutely stable to normal, from normal to unstable and after it - to a crisis state, and with an increase in the level of financial stability, it is considered the possibility of transition first to an absolutely stable level, then to a normal financial condition and, thus, to determine the optimal level of financial stability.

Keywords: financial condition; financial stability; hierarchical model; integral indicator; factors of influence; the intensity of the transitions.

Вступ. В ринкових умовах успішне функціонування кожного підприємства значною мірою залежить від рівня стійкості його фінансового стану. Якщо підприємство фінансово стійке, воно має низку переваг перед іншими підприємствами для

залучення інвестицій, отримання кредитів, у виборі контрагентів, у підборі кваліфікованого персоналу. Чим вищим є рівень фінансової стійкості підприємства, тим більш незалежним воно є від зміни

ринкової кон'юнктури і тим менший ризик опинитися на межі банкрутства.

Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління. Безперечно, управління фінансовою стійкістю підприємства органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу та іншими аспектами його діяльності.

Отже, вищезазначені фактори вказують на необхідність постійного моніторингу за станом фінансової стійкості підприємства та ефективним управлінням фінансовими ресурсами підприємства, що визначило актуальність вибраного дослідження.

Аналіз стану питання. В умовах фінансової кризи та соціально-політичної нестабільності перед підприємствами постає складна задача забезпечення їх сталого та ефективного функціонування. Важливим елементом ефективного функціонування підприємства є фінансове прогнозування, яке дозволяє оцінювати безліч варіантів розвитку підприємства з урахуванням впливу факторів як внутрішнього, так й зовнішнього середовища.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства, яка визначає ефективне фінансове управління, стабільну та прибуткову діяльність підприємства є фінансова стійкість. При цьому, підвищення фінансової стійкості та стабільності підприємства впливає на прибутковість його діяльності, а залучення додаткових позикових коштів для фінансування діяльності в значних обсягах, призведе до ризику втрати фінансової стійкості та підвищенню ризику банкрутства. Тому управління фінансовою стійкістю є однією з найважливіших засад діяльності підприємств, що надає інформацію про фінансові можливості підприємства на перспективу.

Мета роботи. Метою роботи є прогнозування фінансового стану підприємства на основі моделювання його фінансової стійкості.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання аналізу і діагностики фінансової стійкості підприємств та пошуку напрямів її забезпечення завжди були об'єктом вивчення науковців. Значний вклад у вирішення цих проблем внесли такі відомі вчені, як: Л.А. Лахтіонова, Г.В. Савицька [1], О.Г. Біла [2], І.А. Бланк, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька, О. М. Тищенко, Л. О. Норік [3], А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін, Н.М. Негашев [4], Т.Р. Карлін, В.І.Оспішев, Т.В. Донченко [5], Г.О. Партін [6], О.О. Терещенко [7], І.А. Демченко та багато інших.

Останніми роками дедалі більше праць присвячується аналізу фінансової стійкості, однак більшість літературних джерел з цієї проблематики обмежена лише розглядом системи показників та алгоритмів їх розрахунку, і не виправдано залишаються поза увагою інші важливі аспекти даної тематики. Досі не в повній мірі розглянуто питання взаємозв'язку, що існує між фінансовою стійкістю та іншими характеристиками фінансового стану підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Фінансова стійкість підприємства є комплексною, багатофакторною, статично-динамічною економічною категорією, яка відображає досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні показники діяльності підприємства, але й створювати умови для подальшого розширення його діяльності. Для цього пропонується використати ієрархічну модель, за якою кожному рівню фінансової стійкості підприємства відповідає певний фінансовий стан.

В ієрархічній моделі фінансовий стан підприємства визначається як:

1) абсолютно стійкий – виникаючий за умови надлишку або рівності власного оборотного капіталу з величиною запасів;

2) нормальний – виникаючий за умови нестачі власного оборотного капіталу для формування запасів і надлишку або рівності перманентного капіталу з величиною запасів;

3) нестійкий – при якому зберігається можливість відновити рівновагу між доходами і витратами за рахунок поповнення власного капіталу і додаткового залучення кредитів і позик,

4) кризовий – підприємство знаходиться на межі банкрутства, тому що грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи не покриваються навіть величиною кредиторської заборгованості й інших короткострокових зобов'язань.

Зв'язок між ієрархічними рівнями фінансової стійкості підприємства та можливими її змінами під впливом різних факторів приведена на рис.1.

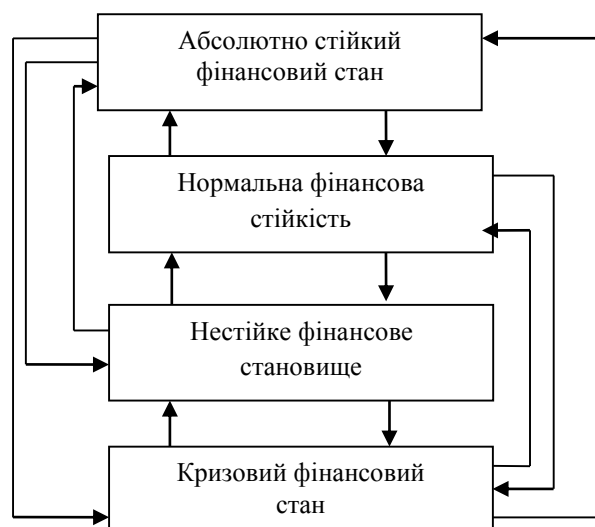


Рис.1. Ієрархічна модель фінансової стійкості підприємства

Під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів фінансовий стан підприємства з часом може змінюватися, в залежності від інтенсивності переходів з рівня на рівень. Показники інтенсивності переходів λ_i відображають перехід підприємства на більш низький

рівень платоспроможності підприємства, а μ_i навпаки перехід на більш високий, що відображено на рис.1 переходами між абсолютно стійким і нормальним, нестійким та кризовим станами.

Інтенсивність переходів з одного фінансового стану в інший визначається за наступними формулами:

$$\begin{aligned}\lambda_i &= \Delta x_i / (\Delta X_i \times \Delta t) \\ \mu_j &= \Delta x_j / (\Delta X_j \times \Delta t)\end{aligned}\quad (1)$$

де λ_i , μ_j – інтенсивність зниження або підвищення платоспроможності,

Δx_i , Δx_j – зміна фактору, що знижує або підвищує платоспроможність за період часу Δt ,

ΔX_i , ΔX_j – діапазон зміни величини фактору.

Вірогідність переходів з одного фінансового стану в інший суттєво відрізняється. Це залежить від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів та інтенсивності їх впливу на діяльність підприємства.

Такими факторами є грошові потоки підприємства, які в процесі діяльності підприємства мають відхилення від запланованих величин.

Фінансова стійкість підприємства оцінюється по вірогідності зміни фінансового стану під впливом можливих відхилень грошових потоків в відповідності до моделі представленої на рис.1. Шляхом ефективного впровадження системи планування й прогнозування досягається раціональне використання грошових потоків: операційна, інвестиційна та фінансова діяльність забезпечуються необхідними грошовими ресурсами.

Для кожного рівня ієрархії фінансової стійкості визначаються величини інтегрального показника та фінансові показники, приведені в табл. 1. [8] Обрана сукупність фінансових показників відбиває поточний фінансовий стан підприємства, але не дає можливості визначити перспективи його збереження, або зміни у майбутньому.

Таблиця 1 – Показники фінансової стійкості підприємства

Назва показника	Зміст	Формула розрахунку	Розрахунок на основі балансу
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), $K_{\text{фн}}$	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)	$K_{\text{фн}} = \frac{BK}{BB}$ BK – власний капітал; BB – валюта балансу	$K_{\text{фн}} = \frac{p.1495}{p.1900}$
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, $K_{\text{пк}}$	Показує частку позикового капіталу у загальній сумі джерел коштів	$K_{\text{пк}} = \frac{ПК}{BB}$	$K_{\text{пк}} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1900}$
Коефіцієнт фінансової залежності, $K_{\text{фз}}$	Показує, яка сума позикових коштів припадає на одиницю власного капіталу	$K_{\text{фз}} = \frac{ПК}{BK}$ ПК – позиковий капітал	$K_{\text{фз}} = \frac{p.1900}{p.1495}$
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, $K_{\text{пз}}$	Показує, яку частину активів сформовано за рахунок поточних зобов'язань	$K_{\text{пз}} = \frac{ПЗ}{BB}$	$K_{\text{пз}} = \frac{p.1695}{p.1300}$
Коефіцієнт фінансової стійкості, $K_{\text{фс}}$	Показує співвідношення власного і залученого капіталу	$K_{\text{фс}} = \frac{BK}{ПК}$	$K_{\text{фс}} = \frac{p.1495}{p.1595 + p.1695}$
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), $K_{\text{фл}}$	Показує співвідношення залученого і власного капіталу, обернений до $K_{\text{фс}}$	$K_{\text{фл}} = \frac{ПК}{BK}$	$K_{\text{фл}} = \frac{p.1595 + p.1695}{p.1495}$
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом, $K_{\text{зз}}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одиницю запасів	$K_{\text{зз}} = \frac{BOK}{З}$ З – запаси (матеріальні оборотні активи)	$K_{\text{зз}} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1100}$
Коефіцієнт маневреності оборотних активів, $K_{\text{ма}}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю оборотних активів	$K_{\text{ма}} = \frac{BOK}{OA}$ OA – оборотні активи	$K_{\text{ма}} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1195}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{\text{мвк}}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу	$K_i = \frac{BOK}{BK}$ BOK – власний оборотний капітал	$K_{\text{мвк}} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1495}$

Коефіцієнт маневреності позикового капіталу, $K_{мпк}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю позикового капіталу	$K_i = \frac{BOK}{ПК}$	$K_{мпк} = \frac{p.1195 - p.1695}{p.1595 + p.1695}$
--	--	------------------------	---

Ступінь впливу приведених факторів на фінансову стійкість підприємства різна і повинна оцінюватися за допомогою показників, що відображають їхню зміну в статичному і динамічному режимах. Динамічні показники повинні відбивати швидкість (час) переходу підприємства в новий статичний стан, статичні показники повинні відбивати рівень фінансової рівноваги підприємства у новому стані.

В якості вихідного інтегрального показника для кожного рівня ієрархії визначається рентабельність власного капіталу, на який в діяльності підприємства впливає сукупність незалежних факторів. Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість зокрема зовнішні фактори: економічні умови господарювання; політична стабільність; розвиток техніки і технології; платоспроможний попит споживачів; економічна і фінансово-кредитна законодавча база; соціальна і екологічна ситуація в суспільстві; податкова політика; рівень конкурентної боротьби; розвиток фінансового і страхового ринку. Величину зміни вихідного показника ΔY можливо оцінити по величині зміни сукупності цих факторів - X_i наступним чином [9]:

$$\Delta Y = \alpha_1 \Delta X_1 + \alpha_2 \Delta X_2 + \alpha_3 \Delta X_3 + \dots + \alpha_n \Delta X_n \quad (2)$$

де α_i - вагові коефіцієнти для кожного фактору, при цьому $\alpha_i = K_i / \sum K_i$;

Y, X_i - значення вихідного інтегрального показника і вхідних факторів.

Абсолютне стале значення вихідної величини Y_c визначається по формулі:

$$Y_c = Y_n + \Delta Y = Y_n + \alpha_1 \Delta X_1 + \alpha_2 \Delta X_2 + \alpha_3 \Delta X_3 + \dots + \alpha_n \Delta X_n \quad (3)$$

де Y_n - початкова стала величина вихідного показника.

Зміна вихідної величини Y_i може бути визначена у наступному вигляді:

$$Y_i = Y_{in} + \Delta Y_i = Y_{in} + \alpha_{1i} \Delta X_1 + \alpha_{2i} \Delta X_2 + \alpha_{3i} \Delta X_3 + \dots + \alpha_{ni} \Delta X_n \quad (4)$$

В залежності від інтенсивності впливу сукупності факторів визначаються умови переходів між рівнями фінансової стійкості.

Таким чином, визначаються умови знаходження підприємства в абсолютно стійкому, нормальному, нестійкому, кризовому стані в залежності від інтенсивності переходів, рівнями ієрархії фінансової стійкості:

■ для абсолютно стійкого рівня умова:

$$e^{-\lambda(14)t} < e^{-\mu(41)t}; e^{-\lambda(12)t} < e^{-\mu(21)t}; e^{-\lambda(13)t} < e^{-\mu(31)t} \quad (5)$$

■ для нормального рівня умова:

$$e^{-\lambda(21)t} > e^{-\mu(12)t}; e^{-\lambda(23)t} < e^{-\mu(32)t}; e^{-\lambda(24)t} < e^{-\mu(42)t} \quad (6)$$

■ для нестійкого рівня умова:

$$e^{-\lambda(13)t} > e^{-\mu(31)t}; e^{-\lambda(23)t} > e^{-\mu(32)t}; e^{-\lambda(43)t} < e^{-\mu(34)t} \quad (7)$$

■ для кризового рівня умова:

$$e^{-\lambda(14)t} > e^{-\mu(41)t}; e^{-\lambda(34)t} > e^{-\mu(43)t}; e^{-\lambda(24)t} > e^{-\mu(42)t} \quad (8)$$

Враховуючи різні ступені впливу, як позитивних так і негативних факторів, інтенсивності переходів між рівнями фінансової стійкості розраховуються наступним чином, наприклад, для першого, абсолютно стійкого рівня λ_1 і μ_1 :

$$\lambda_1 = \gamma_1 \lambda_{12} + \gamma_2 \lambda_{13} + \gamma_3 \lambda_{14} \quad (9)$$

$$\mu_1 = \beta_1 \mu_{21} + \beta_2 \mu_{31} + \beta_3 \mu_{41}$$

де β_i, γ_i - вагові коефіцієнти, що враховують різну вірогідність переходів з рівня на рівень.

При цьому вагові коефіцієнти визначається експертним шляхом і сума їх дорівнює одиниці. Сумарні інтенсивності для абсолютно, для нормального, для нестійкого, для кризового рівнів, відповідно λ_1 і μ_1, λ_2 і μ_2, λ_3 і μ_3, λ_4 і μ_4 . Інтервали зміни показників, наведених в таблиці 1, визначаються для всіх рівнів фінансової стійкості і по їх динаміці та динаміці інтегрального показника, визначаються умови переходу на інший рівень.

Таким чином, ієрархічна модель управління фінансовою стійкістю підприємства надає можливість створити найбільш сприятливі умови для переходу з рівня на рівень. При падінні фінансової стійкості визначити тенденцію переходу від абсолютно стійкого до нормального, від нормального до нестійкого і після нього до кризового стану, а при підвищенні рівня розглядається можливість переходу спочатку на абсолютно стійкий, потім на нормальний фінансовий стан і, таким чином, визначається оптимальний рівень фінансової стійкості.

Тому основними завданнями для підприємства є оптимізація заходів по виявленню резервів, які дозволяють знизити залежність підприємства від впливу негативних внутрішніх і зовнішніх факторів та

забезпечити більш тісний взаємозв'язок між використанням власних резервів за видами господарської діяльності та забезпеченням фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Управління фінансовою стійкістю важливий напрямок діяльності підприємства, для оцінка ефективності управління яким пропонується використання ієрархічної моделі. Для цього визначено сукупність показників по кожному з рівнів фінансової стійкості. Такий підхід до розробки концепції планування і управління ефективністю діяльності дозволить спрямувати зусилля менеджменту підприємства на досягнення оптимальних економічних показників в відповідності до ресурсних можливостей підприємства.

Список літератури

1. Савицька Г.В. *Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб.* 2-ге видан., випр. ідоп. К.: Знання, 2015. 662 с.
2. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств. *Фінанси України*. 2015. № 4. С. 113
3. Тищенко О. М., Норік Л. О. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2009. № 640 : *Проблеми економіки та управління*. С. 406–415.
4. Негашев Е.В., Шеремет А.Д. *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций*. М.: Финансы и статистика, 2013. 134 с.
5. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. Т. 1. С. 23–27.
6. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. *Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України*. 2010. №10. С. 276–279.
7. Терещенко О.О. *Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник*. К.: КНЕУ, 2013. 544 с.
8. Борецька Н.П. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Економічна наука: інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С.63-66.
9. Борзенко В.І., П'ятак Т.В., Власова Н.О. Прогнозування фінансових результатів підприємства на основі моделювання його фінансової стійкості. *Актуальные научные исследования в*

современном мире. Переяслав-Хмельницький, 2015. Вып.8. Ч.3. С.43-48

References (transliterated)

1. Savitskaya, G. V. *Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpriemstva* [Economic analysis of the company]. Knowledge Kiev, 2015. 662 p.
2. Bila O.H. Finansove planuvannia i finansova stabil'nist' pidpriemstv [Financial planning and financial stability of enterprises]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 2015. no 4. pp. 113
3. Tyshchenko O. M. Modelyuvannya otsinky ta prohnozuvannya finansovoyi stiykosti pidpriemstva [Modeling assessment and forecasting of the financial stability of an enterprise] *Visnyk Natsional'noho universytetu "Lvivs'ka politekhnika"* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"]. 2009. no 640: *Problemy ekonomiky ta upravlinnya* [Problems of economics and management]. – pp. 406–415.
4. Negashev E. V., Sheremet, A. D. *Metodyka finansovoho analiza deiatel'nosty kommercheskykh organizatsiy* [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Finance and Statistics, 2013. 134 p.
5. Donchenko, T. V. *Teoretychni osnovy formuvannya mekhanizmu upravlinnia finansovoiu stijkisti pidpriemstva* [Theoretical Foundations of financial stability mechanism for managing enterprise]. *Visnik Hmel'nickogo nacionalnogo universitetu* [Bulletin of Khmelnytsky National University], 2010. no 1. Vol. 1. pp. 23-27.
6. Partyn, G. O. *Osoblyvosti vplyvu osnovnykh chynnykyv na finansovu stijkist' pidpriemstva v umovakh finansovoeconomichnoi kryzy* [Features of the main factors of influence on the financial stability of the company in the financial and economic crisis]. *Zbirnik naukovotekhnichnih prac Nacionalnogo lisotekhnichnogo universitetu Ukrainy* [Collection of scientific works of the National Forestry University of Ukraine]. 2010, no 10. pp. 276–279.
7. Tereshchenko, O. O. *Finansova sanatsiia tabankrutstvo pidpriemstv* [Financial reorganization and bankruptcy]., Kiev: KNEU, 2013. 544 p..
8. Borets'ka N.P. *Analiz i prohnozuvannya finansovoyi stiykosti pidpriemstva* [Analysis and forecasting of the financial stability of the enterprise] *Ekonomichna nauka: investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Economics: investment: practice and experience]. 2016. no 20. pp.63-66.
9. Borzenko V.I., Pyatak T.V., Vlasova N.O. *Prohnozuvannya finansovykh rezul'tativ pidpriemstva na osnovi modelyuvannya yoho finansovoyi stiykosti* [Forecasting the financial results of an enterprise based on modeling its financial stability] *Aktual'nye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire* [Current scientific research in the modern world]. Perejaslav-Hmel'nickij, 2015. Vyp.8. Ch.3. pp. 43-48.

Надійшла (received) 18.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Борзенко Володимир Іванович (Борзенко Владимир Иванович, Borzenko Volodymyr Ivanovich) – кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8936-5759>; e-mail : wo281955@gmail.com

П'ятак Тетяна Вікторівна (Пятак Татьяна Викторовна, Pyatak Tetiana Viktorivna) – кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6149-7952>; e-mail : pyataktv63@gmail.com

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.ОКЛАНДЕР, В.В.ВОЙТКО, А.В.КОСЕНКО, М.М.ТКАЧОВ

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТА ЦІНОУТВОРЮЮЧИХ ЕФЕКТІВ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Обґрунтовано, що у ринковій економіці ефективність процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій регулює процеси суспільного виробництва на глобальних, національних, регіональному рівнях і на рівні господарюючого суб'єкта. Усвідомлення законів, спрямованості розвитку економічної системи та шляхів удосконалювання системи господарювання стає необхідним для прийняття управлінських рішень на кожному рівні. Це припускає глибоке розуміння сутності ефективності процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій, її функцій та видів в економічних системах, взаємозалежних змін, що відбуваються в матеріальній і соціальній сферах економіки.

В статті доведено, що при виборі виду та напрямку здійснення інноваційного процесу і ухваленні рішення про фінансування процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій менеджер підприємства-розробника або споживача технології повинен оцінити потенційну значущість кожного з можливих варіантів реалізації проекту для виявлення оптимального варіанту. Для визначення ефективності інтелектуально-інноваційних технологій використовується експертиза, критеріями якої є науково-технічні, економічні, екологічні, соціальні та інші показники проекту. Відповідно до цих критеріїв розрізняють і відповідні види ефекту, які можна буде отримати при практичній реалізації того чи іншого виду проекту. Проведені дослідження дозволили виявити та обґрунтувати найбільш важливі види ефектів, які можуть мати місце при оцінюванні потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій.

Визначено, що найбільш важливими видами ефектів при створенні та використанні інтелектуально-інноваційних технологій є наступні: економічний, науково-технічний, фінансовий, ресурсний, соціальний, екологічний, правовий, ринковий (маркетинговий), регіональний, податковий, синергетичний та негативний ефекти.

Ключові слова: технологія; інновація; інтелектуальний потенціал; міжнародна діяльність; технологічний процес; вартісна оцінка

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.О.ОКЛАНДЕР, В.В.ВОЙТКО, А.В.КОСЕНКО, М.М.ТКАЧОВ

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЦЕНООБРАЗУЮЩИХ ЭФФЕКТОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Обосновано, что в рыночной экономике эффективность процессов создания и использования интеллектуально-инновационных технологий регулирует процессы общественного производства на глобальных, национальных, региональном уровнях и на уровне хозяйствующего субъекта. Осознание законов, направленности развития экономической системы и путей совершенствования системы хозяйствования становится необходимым для принятия управленческих решений на каждом уровне. Это предполагает глубокое понимание сущности эффективности процессов создания и использования интеллектуально-инновационных технологий, ее функций и видов в экономических системах, взаимосвязанных изменений, происходящих в материальной и социальной сферах экономики.

В статье доказано, что при выборе вида и направления осуществления инновационного процесса и принятии решения о финансировании процессов создания и использования интеллектуально-инновационных технологий менеджер предприятия-разработчика или потребителя технологии должен оценить потенциальную значимость каждого из возможных вариантов реализации проекта для выявления оптимального варианта. Для определения эффективности интеллектуально-инновационных технологий используется экспертиза, критериями которой являются научно-технические, экономические, экологические, социальные и другие показатели проекта. Согласно этим критериям различают и соответствующие виды эффекта, которые можно будет получить при практической реализации того или иного вида проекта. Проведенные исследования позволили выявить и обосновать наиболее важные виды эффектов, которые могут иметь место при оценке потенциала интеллектуально-инновационных технологий.

Определено, что наиболее важными видами эффектов при создании и использовании интеллектуально-инновационных технологий являются: экономический, научно-технический, финансовый, ресурсный, социальный, экологический, правовой, рыночный (маркетинговый), региональный, налоговый, синергетический и отрицательный эффекты.

Ключевые слова: технология; инновация; интеллектуальный потенциал; международная деятельность; технологический процесс; стоимостная оценка

P.G.PERERVA, T.O.OKLANDER, V.V.VOYTKO, A.V.KOSENKO, M.M.TKACHOV,

FORMATION OF MARKETING AND PRICE-EFFECTIVATING EFFECTS IN EVALUATION POTENTIAL OF INTELLECTUAL AND INNOVATIVE TECHNOLOGIES

It is substantiated that in a market economy the efficiency of the processes of creation and use of intellectual and innovative technologies regulates the processes of social production at the global, national, regional levels and at the level of the economic entity. Awareness of the laws, the direction of development of the economic system and ways to improve the management system becomes necessary for management decisions at every level. This presupposes a deep understanding of the essence of the efficiency of the processes of creation and use of intellectual and innovative technologies, its functions and types in economic systems, interdependent changes occurring in the material and social spheres of the economy.

The article proves that when choosing the type and direction of the innovation process and deciding on financing the creation and use of intelligent innovation technologies, the manager of the developer or consumer of technology must assess the potential significance of each possible project to identify the best option. To determine the effectiveness of intellectual and innovative technologies, expertise is used, the criteria of which are scientific and technical, economic, environmental, social and other indicators of the project. According to these criteria, there are relevant types of effect that can be obtained in the practical implementation of a particular type of project. The conducted research allowed to identify and substantiate the most important types of effects that can occur in assessing the potential of intellectual and innovative technologies.

It is determined that the most important types of effects in the creation and use of intellectual and innovative technologies are the following: economic, scientific and technical, financial, resource, social, environmental, legal, market (marketing), regional, tax, synergetic and negative effects.

Keywords: technology; innovation; intellectual potential; international activity; technological process; cost estimation

Вступ. Протягом всієї своєї історії людство прагнуло домогтися максимального результату ціною мінімальних зусиль. У значній мірі це прагнення стало заставою прогресу, виникнення наукових знань і культурних цінностей. По суті, саме ефективність будь-якої системи, будь то соціальна, економічна або технологічна система, визначає її долю з погляду перспектив розвитку, самовдосконалення та виживання в конкурентній боротьбі з іншими сценаріями еволюції. У системі світового господарства, заснованого на приватній комерційній ініціативі, значення ефективності інноваційної діяльності безупинно зростає в міру глобалізації та інформатизації економіки, росту взаємозалежності та взаємозумовленості господарських рішень, ускладнення процесів виробництва. У ринковій економіці ефективність процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій регулює процеси суспільного виробництва на глобальних, національних, регіональному рівнях і на рівні господарюючого суб'єкта. Усвідомлення законів, спрямованості розвитку економічної системи та шляхів удосконалювання системи господарювання стає необхідним для прийняття управлінських рішень на кожному рівні. Це припускає глибоке розуміння сутності ефективності процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій, її функцій та видів в економічних системах, взаємозалежних змін, що відбуваються в матеріальній і соціальній сферах економіки.

Аналіз результатів існуючих досліджень. Дослідження міжнародної інноваційно-інтелектуальної діяльності, результати яких проведені в даній роботі, виконані на основі вивчення і аналізу робіт вітчизняних і іноземних авторів: Л.С.Марчук [1, 2, 16], А.В.Кравчук [3], М.В.Маслак [6, 9, 17], А.В.Косенко [6, 9, 17], Н.П.Ткачова [5], Т.О.Кобелева [7, 8, 9, 10, 17], А.М.М.Ткачов [8], М.Ю.Глізнуца [5], Д.Коціскі [13], М.Верес Шомоші [10] та ін.

Разом з тим, проведених досліджень в сфері вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємств ще недостатньо. У наявних публікаціях дослідників недостатньо матеріалів, що розкривають теоретико-методичну та практичну можливість вартісного оцінювання інтелектуально-інноваційних технологій по наперед заданим критеріям. Дослідники в переважній більшості звертаються тільки до розрахунків економічного ефекту від розробки та використання інтелектуально-інноваційних технологій, що може в певній мірі суттєво зменшити результати розрахунків економічного ефекту. З іншого боку, достатньо рідко зустрічаються дослідження, які б певним чином враховували негативні ефекти інноваційної діяльності промислових підприємств та її результатів, що також потребує свого розвитку та вдосконалення.

Постановка завдання. Визначити основні напрямки формування показників економічної ефективності процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій на промислових підприємствах. Сформулювати та обґрунтувати найбільш важливі види економічних ефектів, що виникають при створенні та споживанні інтелектуально-інноваційних технологій

Методологічною основою проведеного дослідження є використання комплексного і системного підходів, загальнонаукові методи структурного і факторного аналізу, синтезу, класифікації і систематизації стосовно даних проблем визначення ефективності інтелектуально-інноваційної діяльності в інноваційній діяльності промислових підприємств.

Результати дослідження. При виборі виду та напрямку здійснення інноваційного процесу і ухваленні рішення про фінансування процесів створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій менеджер підприємства-розробника або споживача технології повинен оцінити потенційну значущість кожного з можливих варіантів реалізації проекту для виявлення оптимального варіанту. Для визначення ефективності інтелектуально-інноваційних технологій використовується експертиза, критеріями якої є науково-технічні, економічні, екологічні, соціальні та інші показники проекту. Відповідно до цих критеріїв розрізняють і відповідні види ефекту, які можна буде отримати при практичній реалізації того чи іншого виду проекту. Проведені дослідження дозволили виявити та обґрунтувати найбільш важливі види ефектів, які можуть мати місце при оцінюванні потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій. Наші пропозиції з цього приводу наведено в табл.1.

Розглянемо більш детально кожний з виявлених видів ефектів та зробимо для них відповідну економічну характеристику.

Економічний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій виражається в прискоренні господарських процесів, скороченні витрат на виробництво продукції і надання послуг. Економічна ефективність нововведення залежить від масштабів використання і ступені його дифузії в різних галузях економіки. Високий економічний результат потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій стимулює подальший розвиток інноваційної діяльності, укріплює конкурентні позиції фірми на ринку. Слід зазначити, що разом з визначенням економічної ефективності нововведення необхідно розраховувати величину інноваційних ризиків. Прогнозні оцінки економічного ефекту коректуються з урахуванням ризиків, що виникають при реалізації інноваційної діяльності. Економічний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій може включати в себе наступні складові: прибуток від ліцензійної діяльності; прибуток від впровадження винаходів, патентів, ноу-хау; збільшення обсягу продаж виробів; покращення показників використання виробничих потужностей; зменшення

термінів окупності інвестицій, які було вкладено для інноваційних технологій; зменшення термінів створення чи споживання інтелектуально-капітального будівництва.

Таблиця 1 - Класифікація ефектів при оцінюванні потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій

№ п/п	Вид ефекту	Чинники, показники
1	Економічний	Показники враховують у вартісному значенні всі види результатів і витрат, обумовлених реалізацією інновацій
2	Науково-технічний	Новизна, простота, корисність, естетичність, компактність
3	Фінансовий	Розрахунок показників базується на фінансових показниках
4	Ресурсний	Показники відображають вплив інновації на обсяги виробництва і споживання того або іншого виду ресурсу
5	Соціальний	Показники враховують соціальні результати реалізації інновацій
6	Екологічний	Шум, електромагнітне поле, освітленість (зоровий комфорт), вібрація. Показники враховують вплив інновацій на навколишнє середовище
7	Правовий	Відповідність чинному національному та міжнародному законодавству
8	Ринковий (маркетинговий)	Показники часу виходу на товарний ринок та його освоєння
9	Регіональний	Зміни показників ефективності регіональної економіки
10	Податковий	Податкові та інші пільги держави в галузі інноваційної діяльності
11	Синергетичний	Комплексні показники ефективності
12	Негативний	Показники суперечностей між підприємцем, суспільством та довкіллям

Науково-технічний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій полягає в розвитку різних галузей науки, техніки і технології (при створенні матеріальних інновацій). Наукові знання є базою для ефективного споживання потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій. Науково-технічні показники упровадженого нововведення відображають комерційну значущість здійснених наукових досліджень. Для визначення науково-технічного ефекту можуть бути використані оцінні показники, що виражені в балах, враховують новизну, рівень винахідництва і практичну користь нововведення. Показниками науково-технічного ефекту можуть бути: кількість зареєстрованих авторських свідоцтв; збільшення питомої ваги нових інформаційних технологій; збільшення питомої ваги нових прогресивних технологічних процесів; підвищення коефіцієнту автоматизації виробництва; підвищення організаційного рівня виробництва і праці; збільшення кількості публікацій (індекс посилань); патентоспроможність (можливість захисту проекту патентом); патентна чистота (відсутність порушень патентного права одного із власників патентів); підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції на світовому ринку та ринках промислово розвинутих країн.

Фінансовий ефект полягає в покращенні фінансових показників роботи як підприємства в цілому, так і безпосередньо сфери його інноваційної діяльності в сфері створення та використання потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій: зменшення розміру інвестицій (вкладення у виробництво, вкладення в маркетинг; для проектів НДДКР витрати на проведення дослідження й вартість розвитку, якщо дослідження успішно); збільшення норми чистого прибутку; зменшення рівня фінансового ризику; збільшення можливостей використання пільгового податкового та іншого законодавства.

Ресурсний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій полягає у покращенні показників ресурсного забезпечення виробничо-підприємницької діяльності підприємства, підвищенню ефективності використання наявного ресурсного потенціалу. До показників, що його характеризують пропонується віднести: покращення показників використання основних виробничих фондів, зріст показника фондовіддачі, тобто відношення середньорічного валового доходу, отриманого від потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій, до капітальних витрат; прискорення обороту обігових коштів; покращення показників використання трудових ресурсів, ріст продуктивності праці; відсутність (зменшення) потреби в додаткових виробничих потужностях; достатність наявного виробничого персоналу (по чисельності і кваліфікації); відсутність (зменшення) потреби в унікальних (дефіцитних) ресурсах.

Соціальний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій полягає у тому, що вони сприяють підвищенню добробуту суспільства, підвищенню якості життя і умов праці, збільшенню продуктивності, прискоренню оновлення життєвого середовища. Створювані людиною новини значно змінюють середовище життєдіяльності, полегшують трудову діяльність. Інноваційні процеси прискорюють оновлення життєвого середовища. Соціальна значущість нововведення, що відображає його внесок в поліпшення соціальної сфери, на нашу думку, в достатньо повній мірі може визначатися за допомогою наступних оцінок: підвищення рівня життя (ріст доходів працівників, підвищенню ступню задоволення фізіологічних потреб працівників); покращення способу життя (зайнятість населення, кількість нових робочих місць, підготовка кадрів, соціальна безпека); укріплення здоров'я і збільшенню тривалості життя працівників та членів їх сімей (поліпшення умов праці та відпочинку, розвиток сфери охорони здоров'я,

підвищенню ступеню безпеки праці); збільшення кількості робочих місць; підвищення кваліфікації робітників.

Екологічний ефект визначається здатністю інновації при виробництві, експлуатації і утилізації не створювати негативну дію на навколишнє середовище. При екологічній оцінці потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій враховуються потенційні екологічні ризики, що відображають рівень його екологічної безпеки. Екологічний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій пропонується оцінювати з використанням наступних показників: зменшення викидів в атмосферу, землю, воду шкідливих компонентів, які призводять до їх забруднення; зменшення кількості відходів виробництва; зменшення показників енергомісткості та ресурсомісткості продукції, що випускається; розширення можливостей повторного використання продукції після закінчення терміну корисного використання; покращення показників утилізації продукції в кінці терміну служби; підвищення ергономічності виробництва; поліпшення показників екологічності продукції, що випускається; зменшення штрафних санкцій за порушення екологічного законодавства та інших нормативних актів в галузі охорони довкілля.

Правовий ефект визначає цінність потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій з юридичної точки зору, тобто відсутність або мінімізація можливостей інноваційних наслідків не бути у відповідності з національним або міжнародним законодавством. Фактори цього виду ефекту потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій, на нашу думку, можуть бути наступні: створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій не суперечить чинному національному законодавству; створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій не суперечить чинному міжнародному законодавству; створення та використання інтелектуально-інноваційних технологій не суперечить перспективному національному та міжнародному законодавству; позитивна реакція суспільної думки на результат інноваційної діяльності.

Ринковий (маркетинговий) ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій характеризується показниками економії за рахунок скорочення часу виходу на товарний ринок та швидкості його освоєння.

Регіональний ефект потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій відтворює покращення показників регіональної економіки: зміна кількості робочих місць в регіоні; поліпшення постачання регіону виробничими ресурсами; поліпшення постачання регіону споживачькими товарами.

Податковий ефект виявляється в економії коштів інноваційних підприємств завдяки комплексу податкових та інших пільг, що надаються державою виконавцям інноваційних програм та проектів згідно чинного законодавства України. До такого роду пільг слід віднести: пільги з податку на прибуток (в нашій

країні в різні часи такі пільги надавалися); пільги по земельному податку (заклади науки, освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення звільняються від цього податку; інноваційні підприємства сплачують земельний податок в меншому розмірі); пільги по податку на додану вартість (звільняються або зменшується розмір цього податку на операції з оплати вартості наукових досліджень, які фінансуються за рахунок Державного бюджету, а також вартість ввезених в Україну певних товарів для виконання інноваційних проектів); пільги по митним платежам (при ввезенні в Україну протягом терміну чинного свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту звільняються від сплати ввізного мита сировина, матеріали, устаткування, обладнання, комплектуючі, які ввезені в Україну для використання технологічними парками і їх структурами); пільги по оновленню основних засобів (інноваційним підприємствам дозволяється прискорена амортизація основних засобів і встановлюється 20-процентна норма прискореної амортизації).

Синергетичний ефект виникає в результаті сумісного використання всіх вищезазначених ефектів, які сприяють створенню високоефективного механізму, що забезпечує безперервну генерацію і швидке використання інтелектуально-інноваційних технологій в діяльності промислового підприємства, в його макро- та мікросередовищі. Інновація характеризується як високозначуща тільки за наявності всіх вищеперелічених ефектів.

Проте разом з позитивними властивостями інтелектуально-інноваційних технологій можуть мати негативні наслідки. Вони полягають в шкідливому впливі на людину і середовище, де вона проживає. Прискорення циклу «наука - техніка - виробництво» призводить до збільшення кількості природних ресурсів, що залучаються до виробництва, посиленню техногенної дії на природу і забрудненню навколишнього середовища, тому активізація інноваційної діяльності фірм є головною причиною загострення суперечностей між суспільством і природним середовищем. З метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення високої конкурентоспроможності товарів підприємства створюють високотехнологічну, наукомістку продукцію, формуючи нові ринки збуту. Високий ринковий попит на новинки визначає характер сучасного виробництва в промислово розвинених країнах, особливістю якого є випуск товарів з коротким життєвим циклом (наприклад, електронне устаткування морально застаріває через рік). В результаті прискорення інноваційних процесів виробу можуть застаріти, ледве поступивши на ринок. При цьому виникає подвійний негативний ефект: економічний – підвищені витрати по створенню інтелектуально-інноваційних технологій, не компенсовані доходами, а також екологічний – нераціональне використання природних ресурсів і додаткові відходи виробництва.

Інтелектуально-інноваційним технологіям можуть бути властиві одночасно позитивні і негативні

аспекти. Так, інновація може володіти економічним ефектом (приносить прибуток), але при цьому бути антисоціальною. Наприклад, військово-промисловий комплекс в багатьох країнах є однією з небагатьох експортно-орієнтованих галузей економіки, які дозволяють поповнити прибуткову частину бюджету країни. Проте про соціальний ефект технологічних розробок, спрямованих на масове знищення людей, говорити не доводиться.

Можлива також ситуація, коли непросто охарактеризувати ефекти, що виникають при використуванні інтелектуально-інноваційних технологій, тобто не можна сказати однозначно - володіє нововведення позитивною або негативною дією. Наприклад, винахід технології по виробництву електроенергії з використанням ядерних реакцій дозволив значно понизити собівартість електроенергії. При цьому атомні електростанції є небезпечними виробничими об'єктами для життєдіяльності населення.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що інноваційна діяльність промислових підприємств суттєво підвищує свою ефективність в умовах ринкової економіки, тому що дії конкурентів на ринку змушують підприємства підвищувати якість товарів, розширювати їхні асортименти, знижувати собівартість продукції. Ці заходи, природно, вимагають певних витрат, які обов'язково повинні бути відшкодовані, інакше підприємство може збанкрутувати. У зв'язку із цим кожна інвестиція в створення та споживання інтелектуально-інноваційних технологій повинна бути економічно обгрунтованою, тобто інвестор повинен бути впевнений, що вкладені кошти окупляться, а якщо інвестиції здійснені за рахунок кредиту, то кредит і відсотки за його використання їм будуть повернуті.

Таким чином, для отримання повної оцінки інноваційного проекту необхідно враховувати і визначати всі можливі ефекти і наслідки, які можуть виникнути при створенні і масовому використуванні новини.

Список літератури

1. Марчук Л.С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 95-101.
2. Перерва П.Г., Марчук Л.С. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
3. Перерва П.Г., Кравчук А.В. Ефективність як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
4. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С.51-55.
5. Перерва П.Г.; Косенко О.П., Ткачова Н.П.; Ткачов М.М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). –

С. 36-40.

6. Перерва П.Г., Косенко А.В., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.
7. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov ; Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.
8. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41-44.
9. Перерва П.Г., Косенко А.В., Кобелєва Т.О., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.
10. Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
11. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник НТУ "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С.51-55.
12. Перерва П.Г., Кобелєва Т.О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *НТУ "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
13. Kocziszky György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veress 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 "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
14. Перерва П.Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність і задачі / П.Г.Перерва // *Вісник НТУ "ХПІ"* : зб. наук. пр.- Сер.: Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 24 (1246). – С. 153-158.
15. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
16. Марчук Л.С., Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *НТУ "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
17. Косенко А.В., Кобелєва Т.О., Перерва П.Г., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції // *Вісник НТУ "ХПІ"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.

References (transliterated)

1. Marchuk L.S. Metodyky rozrakhunku intelektualnoho potentsialu pidpryyemstva [Methods of calculating the intellectual potential of an enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 95-101.
2. Pererva P.G., Marchuk L.S. Intelektualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 53-63.
3. Pererva P.G., Kravchuk A.V. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.
4. Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investitsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – № 45 (1266). – S.51-55.
5. Pererva P.G.; Kosenko O.P., Tkachova N.P.; Tkachov M.M. Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho

potentsialu innovatsiynoho pidpryyemnytstva [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 36–40.

6. Pererva P.G., Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Formuvannya upravlinskoyi, marketynhovoyi ta innovatsiynoyi polityky na pidpryyemstvakh turystychnoyi industriyi [Formation of management, marketing and innovation policy at enterprises of the tourism industry] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 114–120.

7. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov ; Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.

8. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring [The formation of an anti-crisis program of industrial enterprises based on innovative monitoring] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – № 48 (1220). – S.41–44.

9. Pererva P.G., Kosenko A.V., Kobelyeva, T.O., Maslak M.V. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovoykh, marketynhovoykh, investytsiynoykh ta innovatsiynoykh kharakterystyk transferu tekhnolohiy promyslovyi produktsiyi [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 19 (1295). – S. 121–126.

10. Pererva P.G., Kobelyeva T.O. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsykladu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 26–30.

11. Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] //

Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – № 45 (1266). – S.51–55.

12. Kobelyeva T.O., Pererva P.G. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsykladu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 26–30.

13. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O.Reputational Compliance // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optimum–2017" : tr. 13-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 6-8 hrudnya 2017 r. / red.: O. V. Manoylenko, YE. M. Strokov* [Research and Optimization of Economic Processes "Optimum-2017": Tr. 13th International science-practice Conf., DRoecember 6-8, 2017 / ed.: O. V. Manoylenko, E. M. Strokov]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – С. 140–143.

14. Pererva P.G. Komplaens-prohramma promyshlennoho predpryatyta: sushchnost y zadachy [Compliance program of an industrial enterprise: essence and tasks] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017.-No. 24 (1246). - P.153–158.

15. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

16. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelktualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – С. 53–63.

17. Kosenko A.V., Kobelyeva, T.O., Pererva P.G., Maslak M.V. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovoykh, marketynhovoykh, investytsiynoykh ta innovatsiynoykh kharakterystyk transferu tekhnolohiy promyslovyi produktsiyi [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products] // *NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 19 (1295). – S. 121–126.

Надійшла до редколегії 21.12.2020

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 менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Харків, Україна; ORCID:0000-0002-6256-9329; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: pgpererva@gmail.com

Войтко Вікторія Валеріївна (Войтко Виктория Валерьевна, Vjtko Viktorija Valeriivna) - кандидат економічних наук, доцент, Національний економічний університет імені Семена Кузнеця, доцент кафедри бухгалтерського обліку і бізнес-консалтинг; тел.: (099) 177-74-42; e-mail:

Окландер Тетяна Олегівна (Окландер Татьяна Олеговна, Oklander Tetyana Olehivna) - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Одеської державної академії будівництва та архітектури; ORCID: 0000-0003-3955-9808; email: t.o.oklander@opu.ua

Косенко Андрій Васильович (Косенко Андрей Васильевич, Kosenko Andrey Vasilyevich) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин; тел.: (050) 281-09-94; e-mail: avakov74@gmail.com

Ткачов Максим Михайлович (Ткачев Максим Михайлович, Tkachev Maxim Mikhailovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри права; м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/00000001-2345-6789>; e-mail: tkachovmaksim85@gmail.com

О.П.КОСЕНКО, Т.О.КОБЕЛЕВА, І.В.ДОЛИНА, В.О.МАТРОСОВА, В.М.КОБЕЛЕВ
МАРКЕТИНГОВЕ ТА ВАРТІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
ПОТЕНЦІАЛУ В МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТАХ

Доведено, що розвиток міжнародних відносин в економіці нашої країни формує нові відносини до інтелектуальної власності як до величезного інтелектуально-інноваційного потенціалу, здатного підняти як економіку країни, так і окремого промислового підприємства. Для ефективного економічного зростання промисловості необхідно створити ефективний механізм маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу підприємства в його міжнародних проектах, що забезпечило б їх ефективну дистрибуцію та використання. В ролі дієвого механізму маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємства в науково-технічній, виробничій та міжнародній сферах може бути використано технологічний аудит.

Запропоновано оригінальний методичний підхід до ранжування та маркетингового і вартісного оцінювання інтелектуально-інноваційних технологій в міжнародних проектах промислових підприємств, в основу якого покладено функцію бажаності Харрінгтона. Використання розроблених пропозицій дозволяє врахувати всі позитивні характеристики інтелектуально-інноваційних технологій (об'єктів інтелектуальної власності, промислових інновацій, інтелектуального потенціалу і т.п.) з метою виявлення технологій з найбільшим ринковим потенціалом, який і закладається в міжнародний проект. В статті доведено, що результати порівняльної оцінки технічного рівня різних видів інтелектуального потенціалу та промислових інновацій в міжнародних проектах промислових підприємств будуть у значній мірі залежати від того, які конкретні значення параметра будуть поставлені у відповідність межам інтервалів шкали бажаності

Обґрунтовано, що в якості критеріїв маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу підприємства в його міжнародних проектах можуть бути прийняті як кількісні, так і якісні показники. У останньому випадку оцінки якісного параметра (наприклад, імідж технології, що досліджується, або фірми, що її розробила) можуть бути також зроблені тільки у відносних одиницях. Також зазначено, що не варто штучно обмежувати кількість розглянутих технологій-аналогів інновацій, які можуть мати місце в міжнародному проекті промислового підприємства. Необхідно прагнути розглянути максимально більшу кількість конкуруючих на даному ринку технологій, тому що тільки в цьому випадку шкала бажаності буде дійсно відбивати найвищий світовий рівень по кожному з параметрів, а висновки про рівень конкурентоспроможності технології, що оцінюється, будуть носити гранично об'єктивний характер.

Ключові слова: оцінювання, інновація, інтелектуальний потенціал, міжнародна діяльність, маркетинг, вартісна оцінка, ранжування

О.П.КОСЕНКО, Т.А.КОБЕЛЕВА, И.В.ДОЛИНА, В.А.МАТРОСОВА, В.Н.КОБЕЛЕВ
МАРКЕТИНГОВАЯ И СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО
ПОТЕНЦИАЛА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТАХ

Доказано, что развитие международных отношений в экономике нашей страны формирует новые отношения к интеллектуальной собственности как к огромному интеллектуально-инновационному потенциалу, способного поднять как экономику страны, так и отдельного промышленного предприятия. Для эффективного экономического роста промышленности необходимо создать эффективный механизм маркетингового и стоимостного оценивания промышленных инноваций и интеллектуального потенциала предприятия в его международных проектах, что обеспечило бы их эффективную дистрибуцию и использования. В качестве действенного механизма маркетингового и стоимостного оценивания промышленных инноваций и интеллектуального потенциала промышленных предприятия в научно-технической, производственной и международной сферах может быть использовано технологический аудит.

Предложен оригинальный методический подход к ранжированию и маркетингового и стоимостного оценивания интеллектуально-инновационных технологий в международных проектах промышленных предприятий, в основу которого возложена функция желательности Харрингтона. Использование разработанных предложений позволяет учесть все положительные характеристики интеллектуально-инновационных технологий (объектов интеллектуальной собственности, промышленных инноваций, интеллектуального потенциала и т.п.) с целью выявления технологий с наибольшим рыночным потенциалом, который и закладывается в международный проект. В статье доказано, что результаты сравнительной оценки технического уровня различных видов интеллектуального потенциала и промышленных инноваций в международных проектах промышленных предприятий будут в значительной степени зависеть от того, какие конкретные значения параметра будут поставлены в соответствие границам интервалов шкалы желательности

Обосновано, что в качестве критериев маркетингового и стоимостного оценивания промышленных инноваций и интеллектуального потенциала предприятия в его международных проектах могут быть приняты как количественные, так и качественные показатели. В последнем случае оценки качественного параметра (например, имидж технологии, исследуется, или фирмы, ее разработала) могут быть также сделаны только в относительных единицах. Также указано, что не стоит искусственно ограничивать количество рассматриваемых технологий-аналогов инноваций, которые могут иметь место в международном проекте промышленного предприятия. Необходимо стремиться рассмотреть как можно большее количество конкурирующих на данном рынке технологий, так как только в этом случае шкала желательности будет действительно отражать высокий мировой уровень по каждому из параметров, а выводы об уровне конкурентоспособности технологии, оценивается, будут носить предельно объективный характер.

Ключевые слова: оценка, инновация, интеллектуальный потенциал, международная деятельность, маркетинг, стоимостная оценка, ранжирование

O.P.KOSENKO, T.O.KOBELEVA, I.V.DOLYNA, V.O.MATROSOVA, V.M.KOBELEV
MARKETING AND COST EVALUATION OF INNOVATION AND INTELLECTUAL POTENTIAL IN
INTERNATIONAL PROJECTS

It is proved that the development of international relations in the economy of our country forms a new relationship to intellectual property as a huge intellectual and innovative potential that can raise both the economy and a single industrial enterprise. For effective economic growth of industry it is necessary to create an effective mechanism for marketing and valuation of industrial innovations and intellectual potential of the enterprise in its international projects, which would ensure their effective distribution and use. Technological audit can be used as an effective mechanism for

marketing and valuation of industrial innovations and intellectual potential of industrial enterprises in the scientific, technical, production and international spheres.

An original methodological approach to ranking and marketing and valuation of intellectual and innovative technologies in international industrial projects is proposed, which is based on the Harrington desirability function. The use of the developed proposals allows to take into account all the positive characteristics of intellectual and innovative technologies (intellectual property, industrial innovations, intellectual potential, etc.) in order to identify technologies with the greatest market potential, which is embedded in the international project. The article proves that the results of comparative assessment of the technical level of different types of intellectual potential and industrial innovations in international projects of industrial enterprises will largely depend on what specific values of the parameter will be set in accordance with the intervals of the desirability scale. It is substantiated that both quantitative and qualitative indicators can be accepted as criteria of marketing and cost estimation of industrial innovations and intellectual potential of the enterprise in its international projects. In the latter case, estimates of the quality parameter (for example, the image of the technology under study or the company that developed it) can also be made only in relative units. It is also noted that it is not necessary to artificially limit the number of considered technologies-analogues of innovations that can take place in an international project of an industrial enterprise. It is necessary to try to consider as many competing technologies in this market, because only in this case the desirability scale will really reflect the highest world level for each of the parameters, and conclusions about the level of competitiveness of the assessed technology will be extremely objective.

Keywords: evaluation, innovation, intellectual potential, international activity, marketing, valuation, ranking

Вступ. Інтелектуальний потенціал промислових підприємств, який включає в себе сукупність інформаційних, матеріально-виробничих, інтелектуальних, науково-технічних ресурсів, необхідних для здійснення технологічного розвитку, відносять до економіко-правової категорії. Технологічна політика промислового підприємства повинна будуватися на принципах маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємства, що особливе значення має при реалізації міжнародних проектів [1, 2, 6, 18].

Розвиток міжнародних відносин в економіці нашої країни формує нові відносини до інтелектуальної власності як до величезного інтелектуально-інноваційного потенціалу, здатного підняти як економіку країни, так і окремого промислового підприємства. Для ефективного економічного зростання промисловості необхідно створити ефективний механізм оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу підприємства в його міжнародних проектах, що забезпечило б їх ефективну дистрибуцію та використання. В ролі дієвого механізму маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємства в науково-технічній, виробничій та міжнародній сферах може бути використано технологічний аудит. Технологічний аудит дозволяє прогнозувати комерційний потенціал нових розробок, управляти усім процесом просування прогресивних технологій на ринки. Трансформація науково-технічних розробок в сучасні прогресивні продукти, придатні для виробництва і міжнародного ринку, - один з найскладніших етапів, що зв'язують науку із споживачем. Поки ще у вітчизняних підприємств мало досвіду в управлінні технологічним міжнародним підприємництвом, відсутні відповідні методики і нормативні матеріали, які регламентують порядок використання і методи оцінки високих технологій при їх комерціалізації на зовнішньому ринку. Для успішної комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок на засадах формування ефективного інтелектуального потенціалу потрібне проведення їх експертного аналізу і відбору з урахуванням як світового, так і національного споживчого попиту. Вони повинні мати потенціал корисності і затребуваності в ринкових умовах, що зумовлює актуальність та

важливість проведення наукових досліджень в цьому напрямку [2, 6].

Для вирішення цієї задачі надзвичайно важливим є завдання маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємства та на цій основі ранжування наявних інтелектуально-інноваційних технологій по наперед заданим критеріям, що дозволяє науково-обґрунтовано планувати трансфертну політику по використанні наявних інтелектуально-інноваційних ресурсів підприємства в міжнародних проектах.

Аналіз результатів існуючих досліджень. Дослідження міжнародної інноваційно-інтелектуальної діяльності, результати яких проведені в даній роботі, виконані на основі вивчення і аналізу робіт вітчизняних і іноземних авторів: А.В.Кравчук [1], Л.С.Марчук [2, 6, 18], П.Г.Перерва [4, 19, 24], М.В.Маслак [9, 13, 16, 20], А.В.Косенко [9, 13, 16, 20], Н.П.Ткачова [8], М.М.Ткачов [8], М.Ю.Глізнуца [5], А.О.Старостіна [5], Д.Коціскі [10], М.Верес Шомоші [10] та ін.

Проте, проведених досліджень в галузі маркетингового та вартісного оцінювання промислових інновацій та інтелектуального потенціалу промислових підприємства основі використання технологічного аудиту і пов'язаних з цим його особливостей нині ще недостатньо. Ці проблеми розглядаються зазвичай без необхідного взаємозв'язку, без комплексного підходу, який може істотно полегшити і оптимізувати їх рішення. Не розроблені методики та рекомендації про способи і методи відбору інновацій для маркетингового та вартісного оцінювання і вибір форм їх використання. У публікаціях учених недостатньо матеріалів, що розкривають теоретико-методичну та практичну можливість ранжування наявних інтелектуально-інноваційних технологій по наперед заданим критеріям в міжнародних проектах.

Постановка завдання. Сформулювати методичну базу оцінювання вартості інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах, визначити її місце в системі економічних відносин, а також проаналізувати її зв'язок із базовими економічними категоріями промислового виробництва.

Методологічною основою виконаної роботи став комплексний і системний підходи до дослідження, що проводилося, загальнонаукові методи структурного і факторного аналізу, синтезу, класифікації і систематизації стосовно даних проблем технологічного аудиту інтелектуально-інноваційної діяльності в

науково-технічній, виробничій та міжнародних сферах діяльності промислових підприємств.

Результати дослідження. Авторами доведено, що маркетингове та вартісне оцінювання промислової інновації або інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах полягає в наявності певних конкурентних переваг цієї технології перед кращими світовими технологіями-аналогами та технологіями-субститутами. Нами обґрунтовано, що значення маркетингової та вартісної оцінки інновації в основному визначається інтегральним показником її ринкового потенціалу на світовому ринку, який і дозволяє власнику нової технології розраховувати на більш чи менш успішну ринкову реалізацію своєї розробки, тобто отримати певний ринковий ефект в своїй міжнародній діяльності.

Для більш точного виявлення величини економічної оцінки маркетингового та вартісного ефекту інтелектуальної технології в міжнародних проектах, порівняння конкурентного рівня та рівня комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій запропоновано метод експрес-оцінки, який ґрунтується на використанні функції бажаності Харрінгтона [2; 6] і який можна застосувати як складову частину роботи з економічної оцінки інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах за умови порівняно невеликого обсягу вихідних даних. Метод дає змогу досить просто та наочно одержати кількісні оцінки рівня конкурентоспроможності альтернативних інновацій за всіма параметрами, а також гнучко реагувати на навіть незначні зміни кожного з них.

Запропонований метод дозволяє досить просто і наочно одержати кількісні оцінки рівня конкурентного потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій в міжнародних проектах по всій сукупності розглянутих параметрів, а також гнучко реагувати на навіть незначні зміни кожного з них. Процедура одержання таких оцінок містить у собі три наступні етапи:

а) вибір критеріїв (параметрів) оцінки досліджуваного об'єкта (вироби, послуги, інновації інтелектуальний потенціал і т. п.);

б) одержання оцінок стану рівнів окремих параметрів конкретного об'єкта дослідження в певному міжнародному проекті;

в) об'єднання отриманих оцінок в один узагальнений показник, що характеризує рівень конкурентоспроможності даного об'єкта на міжнародному ринку.

Метод заснований на використанні функції бажаності f :

$$f = 1 - e^{-x}, \quad (1)$$

де e - основа натурального логарифма; x - приведені значення параметра об'єкта, що досліджується.

Функція f визначена в інтервалі від «0» до «1» і використовується в якості безрозмірної шкали, названою шкалою бажаності, для оцінки рівнів параметрів порівнюваних об'єктів (виробів, послуг). За допомогою шкали бажаності оцінюються параметри об'єктів або виробів із погляду їхньої придатності до використання або бажаності стосовно якогось практичного застосування. Кожному фактичному рівню

бажаності (0,00; 0,20; 0,37; 0,63; 0,80; 1,00) надається конкретний економічний зміст, пов'язаний із рівнем ринкового потенціалу досліджуваного об'єкта. Для виконання подальших розрахунків необхідно одержати з (1) значення приведенного параметра технології, що досліджується:

$$x = -\ln(-\ln f), \quad (2)$$

З метою забезпечення можливості використання функції бажаності для оцінки параметрів різної розмірності і порядку, робиться приведення параметрів технології, що досліджується, P_i до значень приведенного параметра x функції бажаності f . З цієї метою по відомих значеннях x і P на межах інтервалів функції бажаності будується апроксимуюча функція і визначаються її параметри (коефіцієнти). Серед цих функцій - експоненційна, гіперболічна, параболічна, S-образна, логістична й інші. Вид функцій, методика їхнього перетворення і використання докладно викладені в існуючій економічній і спеціальній літературі.

Процедура одержання оцінки рівня параметра технології, що досліджується, по шкалі (функції) бажаності f містить у собі наступні етапи:

а) визначення значень приведенного параметра x , що відповідають вузловим точкам шкали бажаності по формулі (2);

б) визначення значень параметра P , що відповідають межах інтервалів шкали бажаності f , відповідно до визначених умов згідно критеріїв оцінки функції бажаності для міжнародних проектів;

в) визначення коефіцієнтів апроксимації за даними x і P ;

г) обчислення значення x для кожного значення параметра, що оцінюється;

д) визначення значення функції бажаності f для оцінюваного параметра.

Маючи оцінки рівнів окремих параметрів технології, що досліджується, розраховується рівень конкурентоспроможності усього технології, що досліджується, за допомогою узагальненої функції бажаності F :

$$F = \frac{(f_1 \gamma_1 \times f_2 \gamma_2 \times \dots \times f_i \gamma_i \times \dots \times f_n \gamma_n)}{n} \quad (3a)$$

$$\text{або: } F = \sqrt[n]{(f_1 \gamma_1 \times f_2 \gamma_2 \times \dots \times f_i \gamma_i \times \dots \times f_n \gamma_n)}, \quad (3б)$$

де f_i - значення функції бажаності для i -го параметра досліджуваного технології, що досліджується,; γ_i - вагомість i -го параметра досліджуваного технології, що досліджується,; n - кількість проаналізованих параметрів технології, що досліджується.

Порівнюючи значення F різних конкуруючих виробів, визначаємо таке з них, що у даний час має найкращу сукупність споживчих властивостей. Цьому виробові і буде відповідати найбільше значення узагальненої функції бажаності.

Очевидно, що результати порівняльної оцінки технічного рівня різних технологій-аналогів будуть у значній мірі залежати від того, які конкретні значення параметра будуть поставлені у відповідність межах інтервалів шкали бажаності f .

У випадку, коли заздалегідь невідомі вимоги конкретних споживачів, рекомендується притримуватися наступних правил:

а) за $f = 1,00$ приймається рівень параметра, що перевищує кращий світовий або максимально можливий рівень, або рівень, поліпшувати котрий немає рації;

б) за $f = 0,80$ приймається кращий світовий рівень, тобто найкраще значення параметра серед усіх розглянутих;

в) за $f = 0,20$ приймається найнижчий рівень значення параметра серед усіх розглянутих виробів;

г) за $f = 0,00$ приймається найбільше низький рівень значення параметра, що можна собі представити;

д) інтервал на шкалі параметрів, що відповідає значенням функції бажаності $f = 0, 20 \dots 0,80$ варто розбивати рівномірно. При цьому значення параметра P у точках, що відповідають значенням бажаності 0, 37 і 0, 63 визначаються з рівняння апроксимації.

У якості критеріїв оцінки можуть бути прийняті як кількісні, так і якісні показники. У останньому випадку оцінки якісного параметра (наприклад, імідж технології, що досліджується, або фірми, що її розробила) можуть бути також зроблені тільки у відносних одиницях.

Також зауважимо, що не варто штучно обмежувати кількість розглянутих технологій-аналогів. Необхідно прагнути розглянути максимально більшу кількість конкуруючих на даному ринку технологій, тому що тільки в цьому випадку шкала бажаності буде дійсно відбивати найвищий світовий рівень по кожному з параметрів, а висновки про рівень конкурентоспроможності технології, що оцінюється, будуть носити гранично об'єктивний характер.

Методичний підхід, що пропонується для ранжування інтелектуально-інноваційних технологій (об'єктів інтелектуальної власності), було апробовано на прикладі ранжування варіантів технологічного процесу виготовлення статорної обмотки асинхронних електродвигунів ПАТ «Укрелектромаш» [25]. В процесі рангового порівняння було задіяно шість альтернативних технологічних процесів: ТП1 – технологічний процес з виготовлення статорної обмотки асинхронного електродвигуна, який нині використовується на ВАТ «Укрелектромаш»; ТП2 – технологічний процес, який планують розробити на ВАТ «Укрелектромаш» для вдосконалення ТП1; ТП3 – ТП7 – наявні на ринку аналогічні технологічні процеси вітчизняного та іноземного походження (ВАТ «ХЕМЗ», ВАТ «Електромашина», ВАТ Владимирского электромоторного заводу (Росія) (РФ), Дженерал Електрик та Сіменс.

Вихідні дані включали в себе значення основних техніко-економічних і ринкових показників найбільш популярних на доступному для ПАТ «Укрелектромаш» ринку технологічних процесів виготовлення обмотки статора асинхронного електродвигуна. Одна з технологій – ТП2 – перспективна, але на неї є тільки техніко-економічне обґрунтування розробки цієї інновації. Завдання ставиться в економічній оцінці всього набору технологічних процесів, включаючи і перспективну розробку, з метою обґрунтування одного з можливих альтернативних рішень:

а) залишити для використання діючий технологічний процес (ТП1);

б) придбати одну з можливих варіантів технологій вітчизняного виробництва (ТП3 або ТП4), російського – ТП5 та ТП7 або однієї з провідних в світі електротехнічних фірм – ТП6;

в) розробити прогресивний технологічний процес силами і коштом власного підприємства – ТП2.

Проведені розрахунки дозволили отримати значення рівня бажаності i -х параметрів f_i (табл.1), які є основою для визначення рівня ринкової ефективності j -х технологій-конкурентів F_j . Наприклад, для технології, що може бути розроблена силами фахівців ПАТ «Укрелектромаш» (технологія ТП2), інтегральна оцінка рівня комерційного потенціалу- узагальнена функція бажаності Харрінгтона F - визначається так (36):

$$F_{\text{№2}} = (0,52 \times 0,88 \times 0,59 \times 0,71 \times 0,51 \times 0,54 \times 0,66 \times 0,11 \times 0,85 \times 0,16)^{1/10} = 0,51.$$

Отримані в табл. 1 дані вказують на той факт, що технологічні процеси, які розроблені й використовуються сьогодні на електротехнічних підприємствах м. Харкова (ВАТ «Укрелектромаш», ВАТ «Електромашина» та ВАТ «ХЕМЗ»), є приблизно рівноцінними, з низьким рівнем ринкової ефективності. Цей факт свідчить про нагальну потребу розроблення нових, більш досконалих технологій (на цей шлях стало підприємство ВАТ Укрелектромаш») або заміни наявних ТП більш досконалими.

Таблиця 1 - Рівень бажаності i -х параметрів f_i та інтегральні оцінки рівня ринкової ефективності j -х технологій-конкурентів на світовому ринку F_j виготовлення статорної обмотки асинхронних електродвигунів

f_i та F_j	Шифр конкурентної технології						
	ТП 1	ТП 2	ТП 3	ТП 4	ТП 5	ТП 6	ТП 7
f_α	0,35	0,52	0,24	0,30	0,53	0,74	0,47
f_β	0,48	0,88	0,81	0,87	0,80	0,44	0,59
f_γ	0,29	0,59	0,41	0,22	0,41	0,83	0,39
f_σ	0,71	0,71	0,71	0,71	0,45	0,16	0,36
f_λ	0,70	0,51	0,54	0,38	0,70	0,25	0,70
f_μ	0,51	0,54	0,52	0,52	0,38	0,15	0,37
f_ρ	0,70	0,66	0,33	0,33	0,69	0,80	0,48
f_τ	0,11	0,11	0,11	0,11	0,72	0,72	0,21
f_φ	0,16	0,85	0,22	0,26	0,53	0,62	0,62
f_ω	0,12	0,16	0,45	0,56	0,22	0,36	0,17
F_j	0,37	0,51	0,42	0,41	0,55	0,44	0,44

Примітки. 1. У таблиці враховані такі параметри технологій: α – індекс економічного ефекту; β – індекс соціального ефекту; γ – індекс екологічного ефекту; σ – простота використання ТП; λ – широта використання ТП; μ – ціна або витрати на створення аналогічного ТП; ρ – надійність патентного захисту оригінальних елементів і технології в цілому; τ – місткість ринку; φ – перспективний період використання технології; ω – маркетингове опрацювання цільового ринку.

Аналіз результатів проведеного дослідження показує, що найбільшим рівнем ринкового потенціалу володіє технологічний процес Владимирского электромоторного заводу (Росія) – технологія ТП№5 і перспективний технологічний процес, який планує розробити ПАТ «Укрелектромаш» (Україна) – ТП№2. Певний відрив від конкуруючих аналогів цим технологіям забезпечили такі їх параметри, як індекс економічного ефекту (більше значення цього показника належить тільки технології Дженерал-Електрик),

перспективність цих технологій (українська технологія є найбільш новою та найбільш перспективною, високі показники з цього приводу і в російській технології), доступні значення ціни та надійний патентний захист оригінальних складових технології. Найгірші показники має діюча технологія на ПАТ «Укрелектромаш» - ТП№1. Цей висновок є, на наш погляд, в достій мірі об'єктивним, так як керівництво підприємство вже й само прийшло до висновку про нагальну необхідність заміни діючого технологічного процесу по виготовленню статорної обмотки асинхронних електродвигунів на більш перспективну власну розробку або на ефективну розробку іншого підприємства. Технологія ТП№1 має незадовільні показники з ключових характеристик – індексів економічного, соціального та екологічного ефектів, що підтверджує її певну застарілість та відсталість від сучасних розробок.

Певного пояснення потребують дані, які були нами отримані по досить сильному конкуренту – технологічному процесу фірми Джеренал-Електрик - ТП№6, який розроблений та в цей час реалізується і на ринку і на самому підприємстві. Певне відставання по показнику ринкової ефективності цієї технології пояснюється, на наш погляд, досить високою ціною цієї технології на ринку, що не повністю компенсується найнижчими витратами на її споживання, тобто найбільшим індексом економічного та екологічного ефектів. Не в повній мірі сучасним вимогам відповідає соціальна складова цієї технології (індекс соціального ефекту практично найнижчий серед технологій, що розглядалися). Звертає на себе увагу також і складність використання технологічного процесу ТП6 (також найнижчий показник з усіх технологій). Що стосується останнього показника, то слід відмітити, що для високотехнологічних виробництв, які є характерними для підприємств Джеренал-Електрик, рівень складності використання технології ТП№6 значно нижчий, чим для умов виробництва, наприклад, ПАТ «Укрелектромаш». На цьому підприємстві для використання технологічного процесу ТП№6 треба створювати додаткові умови, змінювати певну частину обладнання, підвищувати кваліфікацію обслуговуючого персоналу і т.п., що не завжди є доцільним.

Кінцевий результат розрахунку по оцінці ринкової ефективності ряду технологій-аналогів (ТП№1 – ТП№7) отриманий нами при врахуванні всіх параметрів, що винесені для розгляду. Такий підхід має право на життя, якщо розглядати існуючий ринко технологічних процесів без прив'язки к конкретному споживачу, а розглядаючи ринок з точки зору найбільш часто вживаних вимог. На наш погляд, якраз цим і пояснюється той факт, що всі вони мають невисокий як загальний так і особистий рівень ринкового ефекту, тобто рівень конкурентоспроможності на ринку. Може скластися враження про те, що в цей час на цьому цільовому ринку немає інноваційних розробок, які в повній мірі задовольняли б потреби та вимоги споживачів.

Методичні положення, що пропонуються, дозволяють покращити результати розрахунків ринкового ефекту, враховуючи конкретні нужди та потреби певного споживача. Слід відмітити, що таблиця

основних показників технологій, що розглядаються, та їх вагові характеристики надана нами з урахуванням нужд і потреб ПАТ «Укрелектромаш». Фахівці цього підприємства відмітили невисокий рівень вагомості таких показників, як «місткість ринку», «маркетингова проробка цільового ринку», «широта використання технологічного процесу». Це пояснюється тим, що ПАТ «Укрелектромаш» технологічний процес потрібен для покупки, а не для продажу, а вказані показники якраз характеризують параметри технологічного процесу з точки зору можливостей його продати на ринку. Якщо задовольнити логіку роздумів підприємства ПАТ «Укрелектромаш» і врахувати тільки ті показники технологічних процесів, які є найбільш вагомими для використання технологічного процесу на цьому підприємстві (тобто розглянути ринкову ефективність всіх технологій з точки зору конкретного споживача), то в цьому випадку табл. 1 будуть відсутні три показника, які мають найнижчу вагомість з точки зору фахівців ПАТ «Укрелектромаш».

Виходячи з цього, проведемо ще раз розрахунки інтегральної оцінки ринкової ефективності технологій, що розглядаються. Але тепер формула розрахунку узагальненої функції бажаності Харрінгтона F буде мати вже дещо інший вигляд. Наприклад, для ТП №2:

$$F_{\text{№2}} = (0,52 \times 0,88 \times 0,59 \times 0,71 \times 0,54 \times 0,66 \times 0,85)^{1/7} = 0,71.$$

Значення інтегральних оцінок рівня ринкової ефективності (конкурентоспроможності) для інших технологій-аналогів, що аналізуються зведені в табл.2.

Таблиця 2 - Інтегральні оцінки рівня ринкової ефективності технологій-аналогів з точки зору конкретного споживача – ПАТ «Укрелектромаш»

Шифр ТП	ТП1	ТП2	ТП3	ТП4	ТП5	ТП6	ТП7
F_j	0,46	0,71	0,47	0,45	0,57	0,49	0,50

Результати розрахунків, приведені в табл.2, принципово не відрізняються від результатів, які були нами отримані на попередньому етапі розрахунків. Найкращі показники мають все ті ж дві технології ТП2 та ТП6, але тепер є явний відрив технології ТП2 від всіх інших. Такий стан, на наш погляд, можна пояснити тим, що фахівці ПАТ «Укрелектромаш» вкладали в перспективні показники технології, яку збиралися розробляти найкращі якості, які в найбільшій мірі підходять до умов роботи цього підприємства. Разом з тим, в них є альтернатива, якщо самостійна розробка нової технології буде ускладнена або просто неможлива, то в цьому випадку найкращою на ринку є технологія ТП№5 російського електромоторного підприємства в м. Владівір, показник ринкової ефективності якої є найвищим з усіх можливих альтернативних рішень.

Отримані дані вказують на той факт, що інтелектуально-інноваційні здобутки підприємств в міжнародній діяльності, які розроблені і використовуються в цей час на електротехнічних підприємствах м.Харкова (ПАТ «Укрелектромаш», ПАТ «Електромашина» та ВАТ «ХЕМЗ») є приблизно рівноцінними з низьким рівнем ринкової ефективності. Цей факт говорить про нагальну необхідність розробки нових більш ефективних технологій для світового ринку

або заміни існуючих технологічних процесів більш досконалими з метою підвищення рівня їх міжнародної конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Перерва П.Г., Кравчук А.В. Ефективність як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
2. Марчук Л.С. Методики розрахунку інтелектуального потенціалу підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 95-101.
3. Кобелева Т.О. Організаційна структура компанії на промисловому підприємстві // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 121-127.
4. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С.51-55.
5. Перерва П.Г., Глізнуца М.Ю. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.
6. Перерва П.Г., Марчук Л.С. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
7. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: Знання, 2009. – 1070 с.
8. Перерва П.Г.; Косенко О.П., Ткачова Н.П.; Ткачов М.М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємства // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40.
9. Перерва П.Г., Косенко А.В., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.
10. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov; Miskolc: NTU "KhPI", 2019. – 689 p.
11. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41-44.
12. Перерва П.Г. Інформаційна діяльність підприємства: управління, цінова та маркетингова складові // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2018. - № 37(1313).- С. 27-32.
13. Перерва П.Г., Косенко А.В., Кобелева, Т.О., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінкових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції // *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"* (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.
14. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
15. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 70-74.
16. Перерва П.Г., Косенко А.В., Маслак М.В., Матросова В.О., Долина І.В. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.
17. Перерва П.Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 45 (1266). – С.51-55.
18. Марчук Л.С., Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія // *НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
19. Косенко А.В., Кобелева, Т.О., Перерва П.Г., Маслак М.В. Системний підхід до дослідження цінкових, маркетингових, інвестиційних та інноваційних характеристик трансферу технологій промислової продукції // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 121-126.
20. Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару // *НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26-30.
21. Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Якість інноваційної продукції як складова маркетингової політики та конкурентоспроможності підприємства // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)* : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 70-74.
22. 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. Маноїленко, Є. М. Строков. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143.
23. Перерва П.Г. Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність і задачі / П.Г.Перерва // *Вісник НТУ «ХПІ»*: зб. наук. пр.-Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
24. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

References (transliterated)

1. Pererva P.G., Kravchuk A.V. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.
2. Marchuk L.S. Metodyky rozrakhunku intelektualnoho potentsialu pidpryyemstva [Methods of calculating the intellectual potential of an enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 95-101.
3. Kobelyeva T.O. Orhanizatsiyna struktura komplayens na promyslovomu pidpryyemstvi [Organizational Structure Compliance at the Industrial Enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 121-127.
4. Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – № 45 (1266). – S.51-55.
5. Pererva P.G., Hliznitsa M.YU. Benchmarkinh yak metod otsinyuvannya intelektual'noho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. - 2015. - № 4. - S. 11-19.
6. Pererva P.G., Marchuk L.S. Intelektualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – С. 53-63.
7. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: Znannya, 2009. – 1070 s.
8. Pererva P.G.; Kosenko O.P., Tkachova N.P.; Tkachov M.M. Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho potentsialu innovatsiynoho pidpryyemstva [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 36-40.
9. Pererva P.G., Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Formuvannya upravlinskoyi, marketynhovoyi ta innovatsiynoyi polityky na pidpryyemstvakh turystychnoyi industriyi [Formation of management, marketing and innovation policy at enterprises of the tourism industry] //

Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 114-120.

10. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A. Compliance program: [tutorial] / P.G.Pererva [et al.]; ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov : Miskolc : NTU "KhPI", 2019. – 689 p.

11. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring [The formation of an anti-crisis program of industrial enterprises based on innovative monitoring] // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – № 48 (1220). – S.41-44.

12. Pererva P.G. Informatsiyna diyalnist pidpryyemstva: upravlinnska, tsinova ta marketynhova skladovi [Information activity of the enterprise: management, price and marketing components] // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky). – Kharkiv : NTU „KhPI”. - 2018. - № 37(1313).- S. 27-32.

13. Pererva P.G., Kosenko A.V., Kobyelyeva, T.O., Maslak M.V. Systemnyy pidkhd do doslidzhennya tsinovoykh, marketynhovoykh, investytsiynykh ta innovatsiynykh kharakterystyk transferu tekhnolohiy promyslovoyi produktsiyi [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products] // Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskyy politekhnichnyy instytut" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 19 (1295). – S. 121-126.

14. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhytlyevoho tsykladu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 26-30.

15. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O. Yakist innovatsiynoyi produktsiyi yak skladova marketynhovoyi polityky ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Quality of innovative products as a component of marketing policy and competitiveness of the enterprise] // V Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 70-74.

16. Pererva P.G., Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Rozvytok orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya rozvytkom industriyi turyzmu ta hostynnosti [Development of organizational and economic mechanism for managing the development of the tourism industry and hospitality] // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 121-127.

17. Pererva P.G. Ekonomiko-orhanizatsiyni zasady innovatsiynoyi ta investytsiynoyi diyalnosti pidpryyemstva [Economic and

organizational principles of innovative and investment activity of the enterprise] // Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2017. – № 45 (1266). – S.51-55.

18. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelktualnyy potentsial yak ekonomichna katehoriya [Intellectual potential as an economic category] // Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – C. 53-63.

19. Kosenko A.V., Kobyelyeva, T.O., Pererva P.G., Maslak M.V. Systemnyy pidkhd do doslidzhennya tsinovoykh, marketynhovoykh, investytsiynykh ta innovatsiynykh kharakterystyk transferu tekhnolohiy promyslovoyi produktsiyi [System approach to the study of price, marketing, investment and innovation characteristics of technology transfer of industrial products] // NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 19 (1295). – S. 121-126.

20. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhytlyevoho tsykladu tovaru [Management of marketing of innovative products on the basis of the product life cycle] // Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. – Kharkiv : NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 26-30.

21. Pererva P.G., Kobyelyeva T.O. Yakist innovatsiynoyi produktsiyi yak skladova marketynhovoyi polityky ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Quality of innovative products as a component of marketing policy and competitiveness of the enterprise] // Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave] – Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. – № 28 (1200). – S. 70-74.

22. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O.Reputational Compliance // Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optimum-2017": tr. 13-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 6-8 hrudnya 2017 r. / red.: O. V. Manoylenko, YE. M. Stokov [Research and Optimization of Economic Processes "Optimum-2017": Tr. 13th International science-practice Conf., DROecember 6-8, 2017 / ed.: O. V. Manoylenko, E. M. Stokov]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – C. 140-143.

23. Pererva P.G. Komplaens-prohramma promyshlennoho predpryyatyya: sushchnost y zadachy [Compliance program of an industrial enterprise: essence and tasks] // Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr. [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017.- No. 24 (1246).- P. 153-158.

24. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

Надійшла до редколегії 21.12.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Косенко Олександра Петрівна (Косенко Александра Петровна, Kosenko Oleksandra Petrivna) доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри економіки і маркетингу; тел.: (096) 366-58-67; e-mail: kosenkoaleksandra1@gmail.com

Кобелева Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobielieva Tetiana Oleksandrivna) – доктор економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин; м. Харків, Україна; ORCID: 0000-0001-6618-0380; тел. (097) 468-56-45, e-mail: tanja.kobeleva@gmail.com

Матросова Вікторія Олександрівна (Матросова Виктория Александровна, Matrosova Viktoriya Oleksandrivna) кандидат економічних наук, доцент, викладач, кафедра менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», e-mail: vm4323@gmail.com

Долина Ірина Володимирівна (Долина Ирина Владимировна, Dolyna Iryna Vladimirovna) - кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3507-5497>, e-mail: dolyna_i@bigmir.net

Кобелев Валерій Миколайович (Кобелев Валерий Николаевич, Kobieliev Valerii Mikolaevich) – кандидат економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри економіки і маркетингу, тел. (097) 468-56-45

ЗМІСТ

Райко Д., Подрез О., Черепанова В.

Напрями вдосконалення системи управління еколого-економічним розвитком за індексом конкурентоспроможності як основи добробуту країни, регіонів, промислових підприємств, суспільства3

Мартиненко А.

Дослідження життєвих циклів товарів промислового призначення9

Міщенко В., Горобець І.

Оцінювання фінансового стану на кондитерських підприємствах з використанням вартісно-орієнтованого показника економічної доданої вартості15

Маслак О., Гришко Н., Маслак М.

Економічна оцінка інноваційного та інтелектуального потенціалу з урахуванням показників економічної безпеки21

Івахненко А.

Фінансове планування технологічного оновлення промислових підприємств25

Мормило К.

Формування механізму управління інвестиційної діяльності підприємства на засадах системного підходу31

Бабенко В., Клепікова С

Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємства38

Угрімова І., Замула О.

Практичні аспекти методології оцінки бізнесу: досвід країн ЄС, Америки і України45

Маслак О., Яковенко Я.

Формування конкурентних переваг транспортної інфраструктури з позицій стратегії сталої логістики51

Якименко-Терещенко Н., Побережна Н., Фальченко О., Побережний Р.

Обліково-аналітичне забезпечення управління трудовими ресурсами підприємств готельно-ресторанного бізнесу55

Кучіна С., Романчик Т., Дашко Ю.

Процес управління ризиками при обґрунтуванні економічних рішень61

Борзенко В., П'ятак Т.

Управління фінансовою стійкістю підприємства66

Перерва П., Войтко В., Окландер Т., Косенко А., Ткачов М.

Формування маркетингових та ціноутворюючих ефектів при оцінюванні потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій71

Косенко О., Кобелєва Т., Матросова В., Долина І., Кобелєв В.

Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах77

CONTENT

Raiko D., Podrez O., Cherepanova V.

Directions for improving of the system of management of ecological and economic development with index of competitiveness as the bases of the country, regions, industrial enterprises and the population3

Martynenko A.

Research of life cycles of industrial products.....9

Mishchenko V., Gorob I.

Assessment of financial condition at confectionery enterprises using a cost-oriented indicator of economic added value.....15

Maslak O., Gryshko N., Maslak M

Economic assessment of innovative and intellectual potential taking into account economic security indicators21

Ivakhnenko A.

Financing technological updating of industrial enterprises25

Mormylo K.

Formation of a mechanism for comprehensive digital security of an industrial enterprise31

Babenko V., Klepikova S

Improvement of the enterprise's accounts payable management.....38

Uhrimova I., Zamula O.

Practical aspects of business evaluation methodology: experience of the EU countries, America and Ukraine45

Maslak O., Yakovenko Y.

Formation of competitive advantages of transport infrastructure from the point of a strategy of sustainable logistics.....51

Yakimenko-Tereschenko N., Poberezhna N., Falchenko O., Poberezhnyi R.

Accounting and analytical support for the personnel management of hotel and restaurant business personnel55

Kuchina S., Romanchik T., Dashko Y.

Risk management process in justification of economic decisions.....61

Borzenko V., Pyatak T.

Management of the financial stability of the enterprise66

Pererva P., Vjtko V., Oklander T., Kosenko A., Tkachev M.

Formation of marketing and price-effectiving effects in evaluation potential of intellectual and innovative technologies.....71

Kosenko O., Kobielieva T., Matrosova V., Dolyna I., Kobieliev V.

Marketing and cost evaluation of innovation and intellectual potential in international projects77

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

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

(економічні науки)

Збірник наукових праць

№ 6 '2020

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 В.П. Шайда

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ ТА ВИДАВЦЯ:

*Кафедра: «Менеджмент інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин»,
НТУ «ХПІ», вул. Кирпичова 2, Харків 61002, Україна.
Тел. (057) 707-62-53, (057) 707-65-07,
e-mail: tper_bulletin@ukr.net*

*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.
вул. Славянская, 3 оф.5, Харків, 61052, Україна.*

*Підп. до друку 28.12.2020 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 10,2. Обл.-вид. арк. 11,3. Наклад 300 прим. Зам. № 426. Ціна договірна.*