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)

№ 1 (3) 2020

Збірник наукових праць

Видання засноване у 1961 р.

Харків
НТУ «ХПІ», 2020

Bulletin of the National Technical University "KhPI"

(economic sciences)

No. 1 (3) 2020

Collection of Scientific papers

The edition was founded in 1961

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. – № 1. – 146 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.
Свідоцтво 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). Індексується 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:
Погорєлов М.І., проф., НТУ «ХПІ» , Україна
Погорєлов 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
Кобєлєва Т.О., доц., НТУ «ХПІ», Україна
Mariann Veresné Somosi, , проф., Мішкольцський університет, Угорщина;
Peter Reichling, проф., Магдебургський університет ім. Отто фон Гуерике, Німеччина;;
György Kocziszky, проф., член монетарного комитета Национального банка, Венгрия

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 Kocziszky, prof., member of the monetary Committee of the National Bank, Hungary

Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ».
Протокол № 3 від 26 березня 2020 р.

© НТУ «Харківський політехнічний інститут», 2020

УДК 658.012

doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.3

Т.Ю. НАЗАРОВА, М.М. ШЕВЧЕНКО, П.В. ГРАБОВИЧ

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено роль фінансового контролінгу як складової системи управління стійким розвитком підприємства. Охарактеризовано основні етапи, концепції, принципи та функції формування та розвитку фінансового контролінгу. Обгрунтовано необхідність організації фінансового контролінгу та запропоновано основні етапи його впровадження при формуванні фінансової стратегії підприємства всучасних умовах. Доведено, що відмінність принципів організації фінансів підприємств зумовлює необхідність диференціації об’єктів фінансового контролінгу для суб’єктів господарювання, що діють на умовах комерційного розрахунку, неприбуткової діяльності та кошторисного фінансування. Якщо для комерційного розрахунку – це прибуток и ринкова вартість підприємства, то для неприбуткових підприємств – грошові потоки, що мають бути ефективно сформовані та перерозподілені відповідно до їх цільового призначення; для підприємств, які функціонують на принципах бюджетного або кошторисного фінансування – рівень покриття витрат доходами.
Ефективність системи контролінгу визначається ефективністю управління підприємством. Узагальнено етапи формування фінансової стратегії. Доведено, що фінансова стратегія є основою управління підприємством та його виробничо-господарською, фінансовою діяльністю у сучасному динамічному й конкурентному середовищі. Досліджено основні принципи, що на етапі реалізації фінансової стратегії дозволяють коригувати її напрями, а також вирішувати інші завдання, які надають підприємству можливість стійкого розвитку

Ключові слова: фінансовий контролінг, стратегія, управління, функції фінансового контролінгу, підприємство.

Т.Ю. НАЗАРОВА, М.Н. ШЕВЧЕНКО, П.В. ГРАБОВИЧ

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована роль финансового контроллинга как составляющая системы управления устойчивым развитием предприятия. Охарактеризованы основные этапы, концепции, принципы и функции формирования и развития контроллинга. Обоснована необходимость организации финансового контроллинга на предприятии, предложены основные этапы внедрения контроллинга в формировании финансовой стратегии предприятия в современных условиях. Доказано, что отличие принципов организации финансов предприятий предопределяет необходимость дифференциации объектов контроллинга для субъектов хозяйствования, действующих на условиях коммерческого расчета, неприбыльной деятельности и сметного финансирования. Если для коммерческого расчета - это прибыль и рыночная стоимость предприятия, то для неприбыльных предприятий - денежные потоки, которые должны быть эффективно сформированы и перераспределены в соответствии с их целевым назначением; для предприятий, функционирующих на принципах бюджетного или сметного финансирования - уровень покрытия расходов доходами. Эффективность системы контроллинга определяется эффективностью управления предприятием. Доказано, что финансовая стратегия является основой управления предприятием и его производственно-хозяйственной, финансовой деятельностью в современной динамичной и конкурентной среде. Исследованы основные принципы, на этапах реализации финансовой стратегии, которые позволяют корректировать ее направления, которые ведут предприятия к устойчивому развитию.

Ключевые слова: финансовый контроллинг, стратегия, управление, функции финансового контроллинга, предприятие.

T.Yu. NAZAROVA, M.M. SHEVCHENKO, P. V. HRABOVYCH

FINANCIAL CONTROLLING AS A COMPONENT PART OF A SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM

The article explores the role of financial controlling as part of the management system for sustainable development of an enterprise. The main stages, concepts, principles and functions of the formation and development of controlling are characterized. The necessity of the organization of financial controlling in the enterprise is grounded, the main stages of the introduction of controlling in the formation of the financial strategy of the enterprise in modern conditions are proposed. It is proved that the difference in the principles of organization of enterprise finance determines the need for differentiation of controlling objects for business entities operating on the basis of commercial calculation, non-profitable activity and estimated financing. If for commercial calculation it is the profit and market value of the enterprise, for non-profitable enterprises it is cash flows that must be efficiently generated and redistributed in accordance with their intended purpose; for enterprises operating on the principles of budget or budget financing, the level of income coverage. The effectiveness of the controlling system is determined by the efficiency of enterprise management. It is proved that the financial strategy is the basis of enterprise management and its production and economic, financial activities in a modern dynamic and competitive environment. The basic principles are investigated at the stages of the implementation of the financial strategy, which allow to correct its directions, which lead enterprises to sustainable development.

Keywords: financial controlling, strategy, management, financial controlling functions, enterprise.

Вступ. Стійкий розвиток ринкової економіки в Україні вимагає розробки та застосування нових підходів в фінансовому управлінні підприємствами та умов їх функціонування на ринку. Для того, щоб вижити підприємствам, необхідно правильно визначати свою фінансову стратегію та тактику поведінки на ринку та систематично проводити управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності діяльності, збільшення вартості підприємства, максимізації фінансового результату діяльності, мінімізації збитків, забезпечення довгострокової ліквідності та платоспроможності. Ефективно організована служба фінансового контролінгу на підприємстві може сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності та стати основою системи аналізу і прийняття управлінських рішень. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо

© Т.Ю. Назарова , М.М. Шевченко, П.В. Грабович 2020

ефективної організації систем фінансового контролінгу на підприємствах, дана проблема поки що залишається невирішеною остаточно.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Фундаментальні засади побудови систем фінансового контролінгу на підприємствах закладені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: О. О Ананькіної, Е. А. Аткінсона, І. О. Бланка, Й. Вебера, Р. Хілтона, Ч. Хорнгрена, А. І. Шигаєва, К. Штайнле, С. М. Ілляшенко, М. С. Пушкар, Н. В. Сабліна, О. О. Терещенко та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних сутнісних характеристик, розробка методичних засад і практичних рекомендацій щодо впровадження фінансового контролінгу на підприємстві як важливої складової системи формування ефективної фінансової стратегії.

Постановка задачі. Сьогодні одним із основних напрямів розвитку системи управління фінансами підприємств в Україні є застосування концепції фінансового контролінгу. Контролінг забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття рішень під час управління підприємством. Сучасний контролінг містить управління ризиками, велику систему інформаційного постачання підприємства, систему оповіщення шляхом управління системою фінансових індикаторів, управління системою реалізації стратегічного, тактичного й оперативного планування. Створення передумов для виходу на нові ринки потребує підвищення інноваційно-інвестиційної активності в промисловому секторі економіки, модернізації виробничого потенціалу, оновлення складу та покращення якості продукції. Враховуючи це, системи фінансового контролінгу підприємств, на відміну від закордонних, мають бути орієнтовані, у першу чергу, на вирішення завдань зростання прибутковості та оптимізації витрат як основи для створення та підвищення ринкової вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній теорії та практиці прийнято вирізняти два наукові напрями щодо визначення сутності поняття «контролінгу»: англо-американський, в якому контролінг як синонім управлінського обліку являє собою збір, обробку і класифікацію інформації про діяльність підприємства, а також надання цих даних внутрішнім користувачам інформації для вироблення і обґрунтування управлінських рішень, та континентальний (європейський) – розглядається як система координації планування і контролю або інформаційної підтримки менеджменту в цілому.

1) процесно-функціональний, що зосереджує увагу на винятковій ролі контролінгу в підтримці та забезпеченні функцій і напрямів реалізації процесу управління;

2) концептуально-процесний, який ідентифікує категорію контролінгу через концептуальну систему поглядів, принципів і підходів щодо ефективної організації досягнення цілей суб’єкта господарювання (фірми, підприємства);

3) системний, у якому інтегровано синтезуються елементи двох інших підходів і робиться спроба комплексного відображення всіх можливих аспектів змісту та сутності даного поняття.

На основі узагальнення науково-методичних підходів щодо визначення сутності фінансового контролінгу, його функціонального призначення, фінансовий контролінг доцільно розуміти як функціональну підсистему інформаційної підтримки системи фінансового менеджменту на підприємстві, яка передбачає комплексне використання методів, технологій та інструментів аналізу, планування, внутрішнього контролю, інформаційного забезпечення для вчасного виявлення впливів прийнятих управлінських рішень і результатів їх реалізації на фінансовий стан та ринкову вартість підприємства з метою забезпечення позитивного довгострокового ефекту, максимально ефективного використання фінансових ресурсів, оптимальної організації фінансових потоків, досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах змінюваності зовнішнього та внутрішнього середовища. При такому трактуванні:

1) забезпечується системне бачення місця фінансового контролінгу в забезпечені інформаційної підтримки процесу прийняття управлінських рішень щодо організації ефективного формування, використання та розподілу фінансових ресурсів підприємств та оптимальної організації фінансових потоків на підприємстві, а також оцінки планових та фактичних результатів виконання таких рішень;

2) підкреслюється, що повноцінне функціонування системи фінансового контролінгу, тобто досягнення максимально позитивного ефекту в управлінні всіх бізнес-процесів суб’єкта господарювання та мінімізації часу між прийняттям, реалізацією управлінських рішень та отриманим у ході їх виконання результатом, можливе за умови комплексного поєднання, синхронізації та співкоординації таких функцій фінансового менеджменту як аналіз, планування, внутрішній контроль і інформаційне забезпечення;

3) передбачається обов’язкове інтегрування фінансового контролінгу в систему стратегічного фінансового управління підприємством у якості методичного та інформаційного забезпечення процесу розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства. [1,2]

Виділимо особливості фінансового контролінгу підприємств, які необхідно враховувати при формуванні відповідної управлінської стратегії:

1) необхідність визначення етапів, напрямків, форм і способів реалізації фінансової стратегії;

2) орієнтація на забезпечення довгострокового функціонування підприємства на ринку та задоволення інтересів зацікавлених суб’єктів;

3) наявність оперативної релевантної інформації, концентрація на постійному моніторингу ключових показників зовнішнього середовища;

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика систем показників, що можуть використовуватися в межах системи фінансового контролінгу підприємства [1,2,3]

Система	Сутність	Недоліки	Переваги
Du-Pont	аналіз впливу на рентабельність капіталу зміни рентабельності продажів, швидкості обороту та чинників їх формування	можливість використання лише в оперативному контролінгу, оскільки передбачає максимізацію прибутку тільки у короткостроковій перспективі	– простота використання; – орієнтація на підвищення рентабельності; – можливість факторного аналізу формування рентабельності та виявлення резервів щодо її зростання
ZVEI	аналіз розвитку (обсяги бізнесу, персонал, результативність) та структурний аналіз (рентабельність й ліквідність)	складність практичного застосування та трудомісткість використання (потребує аналітичної обробки близько 200 основних та допоміжних показників)	можливість обґрунтування як оперативних, так і стратегічних рішень; – високий рівень опрацювання методики використання (наявність інструктивних матеріалів та каталогу показників з поясненням порядку їх розрахунку й особливостей застосування)
RL	показники річної звітності, корпоративного та стратегічного контролінгу	– головний акцент на показниках ліквідності та рентабельності; – недостатня увага немонетарним показникам	– універсальний характер (застосування в системах як оперативного, так і стратегічного фінансового контролінгу); – помірна трудомісткість облікових та розрахунково-аналітичних процедур
BSC	фінанси, ринок (клієнти), внутрішні процеси та виробництво, персонал, інфраструктура	можливість викривлення інформації через низку обмежень та припущень в процесі прогнозування	– універсальний характер (застосування в системах як оперативного, так і стратегічного фінансового контролінгу); – охоплює основні аспекти діяльності підприємства; – орієнтована на наявність зворотного зв’язку між рівнями управління

4) зосередження уваги на врахуванні особливостей ведення економічної діяльності, в сфері реалізації якої спеціалізується підприємство;

5) забезпечення оперативності даних про фінансово-господарську діяльність структурних підрозділів;

6) управління станом руху грошових коштів, формування та використанням фінансових ресурсів, значними фінансовими ризиками;

7) методичне забезпечення ціноутворення в системі внутрішньогосподарського обороту підприємства, а також зовнішньоекономічної діяльності

Система показників фінансового контролінгу має враховувати стратегічні орієнтири розвитку та бути зорієнтована на досягнення стратегічної мети підприємства При цьому стратегічними параметрами фінансового контролінгу є здатність досягти збільшення рентабельності діяльності підприємства, своєчасно виконувати свої довгострокові зобов’язанні, дотримуватися високого рівня фінансової стійкості та фінансової рівноваги в довгостроковій перспективі, підвищувати ринкову вартість суб’єкта господарювання. Основними етапами аналізу і контролю системи стратегічних показників є формування показників, їх моніторинг, оцінка результатів моніторингу, додаткові коригування граничних значень контрольних параметрів діяльності та окремих стратегічних рішень.

Показники тактичного фінансового контролінгу мають контролювати здатність покривати найбільш термінові зобов’язання, швидкість обороту капіталу та активів, рівень ефективності виробництва продукції та ін.

Оперативні бюджети підприємства являють собою складну систему взаємопов’язаних елементів, тому для вибору оптимального бюджету доцільно використовувати такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнт поточної ліквідності, величина чистого прибутку, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Не менш важливим моментом у процесі контролінгу реалізації стратегічних цілей є вибір ключових показників ефективності – факторів цінності, динаміка яких дасть змогу визначити результативність і прогрес у ході імплементації фінансової стратегії. По суті, фактором цінності можна назвати будь-яку змінну, яка впливає на ринкову вартість підприємства.

Для того, щоб ефективно використовувати фактори цінності бізнесу, слід визначити головний серед них, який найбільшою мірою впливає на цінність, а потім впроваджувати систему параметрів діяльності компанії у розрізі центрального критерію. Необхідно добирати такі показники, сутність яких є чіткою та зрозумілою, для чого можливо на початкових етапах впровадження системи фінансового контролінгу визначити на корпоративному рівні методологію їх розрахунку [4].

Відповідно до Т. Коупленда, Т. Мурріна і Дж. Коллера [5] правильне визначення факторів цінності потребує дотримання трьох важливих принципів:

1) фактори цінності мають бути напряму пов’язані зі створенням цінності для акціонерів і з необхідною деталізацією доведені до всіх рівнів організації;

2) при встановленні цільових нормативів і при оцінці результатів діяльності фактори цінності слід виражати як фінансовими, так і операційними ключовими показниками діяльності;

3) фактори цінності мають відображати як поточну діяльність, так і довгострокові перспективи зростання.

Організація фінансового контролінгу на підприємстві, яка враховує особливості зміни внутрішнього та зовнішнього середовищ його діяльності, виступає результативним інструментом оптимізації бізнес-процесів і забезпечує можливість не тільки ефективно протидіяти факторам фінансовій нестабільності, але й генерувати конкурентні переваги для посилення позицій на конкурентному ринку.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави для висновку, що фінансовий контролінг комплексно впливає на діяльність підприємства і забезпечує його стійкий розвиток на базі постійних координуючих дій між різними фазами циклу (облік, аналіз, планування, моніторинг і контроль). Головне завдання фінансового контролінгу полягає не тільки в контролі, але й забезпеченні взаємозв'язку між складовими загальної системи управління підприємством.

При вивченні проблем організації фінансового контролінгу доцільно розглядати його як функціональну підсистему інформаційної підтримки системи фінансового менеджменту на підприємстві та впровадження ефективної фінансової стратегії. Це забезпечує отримання позитивного ефекту від взаємної інтегрованості систем стратегічного управління та контролінгу за рахунок комплексного поєднання їх функцій, методів та прийомів, системної узгодженості оперативних фінансово-економічних розрахунків і стратегічних рішень. Дуже важливо правильно організувати здійснення фінансового контролінгу на підприємстві. Це допоможе визначити фінансові проблеми та шляхи їх подолання, запобігти виникненню кризових ситуацій та банкрутства на підприємстві.все більше українських підприємств, переймаючи досвід закордонних фахівців, розпочинають вивчати та впроваджувати у свою діяльність як окремі елементи, так і систему контролінгу загалом.

Стратегію управління господарською діяльністю в ризикоорієнтованих системах фінансового контролінгу слід обирати на основі економіко-математичного моделювання залежності очікуваного фінансового ризику з урахуванням нормативних обмежень та складу контрольованих параметрів збалансованої системи показників на підприємстві. При цьому у якості можливих альтернатив мають використовуватися такі фінансові стратегії підприємства: гнучке управління, управління в межах існуючої ресурсної бази, нормативне управління.

Список літератури

1. Рябенков О. В. Роль та значення системи контролінгу в процесі стратегічного управління / О. В. Рябенков, А. В. Височина // *Бізнес Інформ.* – 2012. – Вип 9. – С. 326–329.
2. Сабліна Н. В. Теоретичні аспекти фінансового контролінгу / Н. В. Сабліна, Є. А. Зубенко // *Вісник НТУ «ХПІ».* – 2015. – Вип 23 (1132). – С. 90–97.
3. Савчук В. Стратегія + фінанси : *навч. посібн.* / В. Савчук. – К. : CompanionGroup, 2009. – 352 с.
4. Арнольд Г. Порадник з корпоративних фінансів : посібник з фінансових ринків, рішень та методів : пер. з англ. *навч. посібн.* / Г. Арнольд. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 752 с.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление : пер. с англ : *навч. посібн.* / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : *навч. посібн.* / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

References (transliterated)

1. Ryabenkov O. V. Rol` ta znachennya sy`stemy` kontrolingu v procesi strategichnogo upravlinnya [The role and significance of the controlling system in the process of strategic management]. *Biznes Inform* [Business Inform]. 2012. – no 9. – pp. 326–329.
2. Sablina N. V. Teorety`chni aspekty` finansovogo kontrolingu[Theoretical aspects of financial control]. *Visny`k NTU «XPI»* [Bulletin of the NTU "KhPI"].2015. – no 23 (1132). – pp. 90–97.
3. Savchuk V. Strategiya + finansy`: *navch. posibn.* [Strategy + Finance]. Kiev, CompanionGroup, 2009. 352 p.
4. Arnol`d G. Poradny`k z korporaty`vny`x finansiv : posibny`k z finansovy`x ry`nkiv, rishen` ta metodiv : *navch. posibn.* [Corporate Finance Advisor: A Guide to Financial Markets, Solutions, and Techniques]. Dnipropetrovsk: Balance Business Books, 2007.752 p.
5. Kouplend T. Stoy`most` kompany`j: ocenka y` upravleny`e : *navch. posibn.* [Cost of companies: evaluation and management]. Moscow : Olympus Business, 1999.576 p.
6. Krasnokuts`ka N. S. Potencial pidpry`yemstva: formuvannya ta ocinka: *navch. posibn.* [Potential of the enterprise: formation and estimation]. Kyiv: Center for Educational Literature, 2005.352 p.

Надійшла(received) 18.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

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

Шевченко Марина Миколаївна (Шевченко Марина Николаевна, Shevchenko Maryna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри Менеджменту ЗЕД та фінансів, м. Харків, Україна, ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2165-9907;e-mail: maryna.shevchenko@i.ua

Грабович Павло Вікторович (***Грабович Павел Викторович***, ***Hrabovych Pavlo***) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна;ORCID: https://orcid.org/ 0000-0001-6013-9168; e-mail: pashagrabovych@gmail.com

УДК 339.8 3029 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.7

Ю.Д. ШЕЯНОВА, Е.Д. ШЕЯНОВА

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано сутність та значення механізму оцінки ефективності виробничої діяльності на сучасному промисловому підприємстві. Визначено основні агреговані показники комплексного оцінювання економічної ефективності підприємств. У відповідності до переважаючих інструментів та засобів державного управління визначені головні механізми державного регулювання аналізованої галузі. Удосконалено теоретичні засади поняття «ефективність діяльності підприємства» як властивості та здатності підприємства формулювати і досягати свої цілі, враховуючи впливу зовнішніх чинників і використовуючи внутрішні умови функціонування, досягати поставлених завдань, використовуючи всі наявні ресурси й засоби для розв’язання соціальних, екологічних, бюджетних та інших проблем як суспільства, так і підприємства за встановленого співвідношення витрат і результатів. Розглянуто основні теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності підприємств. Проаналізовано і систематизовано основні підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства. Запропоновано використання економетричного моделювання для підвищення достовірності оцінки ефективності виробничої діяльності. Обгрунтовано доцільність здійснення такої оцінки шляхом визначення залежності ефективності виробничої діяльності від часткових показників механізму оцінювання на сучасних промислових підприємствах за традиційним та багатофакторним підходами. Виділено основні елементи оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства та визначено інтегральний показник оцінки ефективності виробничої діяльності. У статті досліджені основні підходи до встановлення сутності економічної привабливості та економічної ефективності інвестиційних проектів. Встановлено, що мета оцінювання економічної привабливості – встановлення результативності використання ресурсів суспільства в межах проекту, економічної ефективності – оцінка доцільності використання дефіцитних (обмежених) ресурсів суспільства у рамках конкретного проекту. Досліджено погляди науковців щодо вибору та характеристики показників оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств з метою проведення комплексного аналізу. Досліджено методичні підходи до оцінювання економічної привабливості та економічної ефективності інвестиційних проектів. Встановлено основні етапи оцінювання економічної привабливості та ефективності інвестиційного проекту.

Ключові слова: економічна ефективність, розвиток, критерій оцінки ефективності, результативність, раціональне використання, переваги, сутність.

Ю.Д. ШЕЯНОВА, Э.Д. ШЕЯНОВА

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы сущность и значение механизма оценки эффективности производственной деятельности на современном промышленном предприятии. Определены основные агрегированные показатели комплексной оценки экономической эффективности предприятий. В соответствии с превосходящими инструментами и средствами государственного управления определены главные механизмы государственного регулирования рассматриваемой отрасли. Усовершенствованы теоретические основы понятия «эффективность деятельности предприятия» как свойства и способности предприятия формулировать и достигать свои цели, учитывая влияния внешних факторов и используя внутренние условия функционирования, достигать поставленных задач, используя все имеющиеся ресурсы и средства для решения социальных, экологических, бюджетных и других проблем как общества, так и предприятия при установленном соотношение затрат и результатов. Рассмотрены основные теоретико-методические подходы к оценке экономической эффективности предприятий. Проанализированы и систематизированы основные подходы к оценке эффективности производственной деятельности предприятия. Предложено использование эконометрического моделирования для повышения достоверности оценки эффективности производственной деятельности.Обоснована целесообразность осуществления такой оценки путем определения зависимости эффективности производственной деятельности от частных показателей механизма оценки на современных промышленных предприятиях по традиционному и многофакторным подходами. Выделены основные элементы оценки эффективности производственной деятельности предприятия и определен интегральный показатель оценки эффективности производственной деятельности. В статье исследованы основные подходы к установлению сущности экономической привлекательности и экономической эффективности инвестиционных проектов. Установлено, что цель оценки экономической привлекательности - установление результативности использования ресурсов общества в рамках проекта, экономической эффективности - оценка целесообразности использования дефицитных (ограниченных) ресурсов общества в рамках конкретного проекта. Исследованы взгляды ученых по выбору и характеристики показателей оценки экономической эффективности функционирования предприятий с целью проведения комплексного анализа. Исследованы методические подходы к оценке экономической привлекательности и экономической эффективности инвестиционных проектов. Установлены основные этапы оценки экономической привлекательности и эффективности инвестиционного проекта.

Ключевые слова: экономическая эффективность, развитие, критерий оценки эффективности, результативности, рациональное использование, преимущества, сущность.

Y.D. SHEIANOVA, E.D. SHEIANOVA

ESTIMATING ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISESE FUNCTIONING

The article analyzes the essence and importance of the mechanism of estimation of production activity efficiency in a modern industrial enterprise. The main aggregated indicators of complex evaluation of economic efficiency of enterprises are determined. In accordance with the prevailing instruments and means of public administration, the main mechanisms of state regulation of the analyzed industry are identified. The theoretical principles of the concept of "enterprise efficiency" as a property and ability of the enterprise to formulate and achieve their goals, taking into account the influence of external factors and using internal conditions of functioning, to achieve the set tasks, using all available resources and means for solving social, environmental, budgetary and other problems of both society and enterprise at the established cost-benefit ratio. The basic theoretical and methodological approaches to the estimation of economic efficiency of enterprises are considered. The basic approaches to the estimation of efficiency of production activity of the enterprise are analyzed and systematized. It is proposed to use econometric modeling to improve the reliability of the estimation of the efficiency of production activity. The expediency of carrying out such an assessment by determining the dependence of the production activity efficiency on the partial indicators of the evaluation mechanism in modern industrial enterprises based on traditional and multifactorial approaches is substantiated. The basic elements of estimation of efficiency of production activity of the enterprise are selected and the integral index of estimation of efficiency of production activity is defined. The main approaches to establishing the essence of economic attractiveness and economic efficiency of investment projects are investigated in the article. It is established that the purpose of assessing economic attractiveness is to determine

© Ю.Д. Шеянова, Е.Д. Шеянова, 2020

the efficiency of use of public resources within the project, economic efficiency - to assess the feasibility of using scarce (limited) resources of society in the framework of a specific project. The views of scientists on the choice and characteristics of indicators of evaluating the economic efficiency of functioning of enterprises for the purpose of conducting a comprehensive analysis are investigated. Methodical approaches to assessing the economic attractiveness and cost-effectiveness of investment projects are explored. The main stages of evaluating the economic attractiveness and efficiency of the investment project have been established.

Keywords: economic efficiency, development, criterion for evaluation of efficiency, efficiency, rational use, benefits, essence.

Introduction. In modern conditions of economic research of economic efficiency the functioning of enterprises is of particular importance. After all, the activities of all enterprises are aimed not only at meeting the needs of consumers, but also at achieving maximum results while minimizing costs, in particular reduction of production costs and unreasonable loss of resources. Not less the important question is the choice of an optimal metric system to allow accurately and comprehensively evaluate the efficiency of the operation of enterprises. However, despite the considerable amount of scientific research and published works, basic theoretical positions and practical aspects of economic efficiency the activities of business entities remain debatable and in need further scientific research. Further research is needed methodological approaches to the selection of constituents and criteria of the evaluation indicators system economic efficiency of the operation of enterprises, the identification of reserves and possibilities of their functioning, determination of directions of increase of economic efficiency and development, use of economic and mathematical methods at predicting their further development.

Setting objectives. The purpose of the article is the study and improvement of methodological support for the evaluation of economic efficiency development of sugar beet production enterprises for their survival in the realities of a market economy and integration into the world economic system.

Results. The decisive factor in the economic and social development of society is to improve the efficiency of the functioning of enterprises agricultural production. The concept of economic efficiency of enterprises as universal for all types of economic activity categories characterizes.

The success of the enterprise as a business entity, the source income for its owners. V.I. Matsibora indicates that the economic efficiency of its agricultural component means obtaining the maximum amount of production per hectare land area with the lowest labor costs and the cost of producing a unit of production [1].

Nekrasov and S.V. Moccherny believes that “economic efficiency is the achievement of the greatest results at the lowest cost of living and of accomplished labor.

Efficiency involves not only correlation production costs and results, but also quality, utility products for consumers that will meet their needs. " With improving the quality of agricultural products requires the extra expense of living and accomplished labor [2]. However, there is no one in the economic literature approach to assessing the economic efficiency of agricultural production. Differences in approaches scientists researching this problem follow in mainly from a different understanding of performance criteria.

To evaluate cost effectiveness production uses the criterion and system economic indicators. The criterion is a sign on on the basis of which the activity is evaluated or the parameters for the future are determined.

The use of new and production technology, the prevention of unnecessary costs, disadvantages in work is to find reserves of increase efficiency and survival in competition, strengthening market positions. Methodical approach to determining performance businesses remain well known: results of operations are compared with costs or the resources that provided this result.

Presentation of the main research material. In order to understand the benefits to be gained from the project, assess the economic attractiveness and cost-effectiveness of the investment project [3].

Assessment of the economic attractiveness of the project can be presented in successive steps. In the first stage, development goals are set and their priority is determined. Of course, the targets are individual for each country and are set by country-specific leadership and national development agencies.

As criteria for comparing projects that can quantify goals, the following are used:

- the amount of investment needed to create new jobs;
- the value added that is being created as a result of the project;
- savings in the currency used resources;
- payments for the use of local resources etc.

Once the priority criteria have been identified, they should be ranked and thus determined by the proportion of each criterion in terms of overall economic attractiveness.

The second step is to calculate the quantitative value of the criteria previously established. This stage gives able to measure the degree to which the project is contributing to the achievement of the economic development goals.

Data is needed to determine these metrics taken from the financial statements submitted after the financial analysis of the project. Rating the series of values of the criteria for a complex project show the relevance of the project results goals. For each criterion, the most attractive project is determined and a criterion index for each project is calculated by dividing the criterion by the specific project on the value of the best rating in the given categories. Criteria indexing makes it possible to compare different, often difficult to compare projects, identifying the most attractive ones general well-being.

Quite often the results of the project are reflected not only in the clear benefits and costs of society, but also in the insignificant manifestations of these indicators, which are quite difficult to quantify.

When selecting and evaluating projects, they are determined the most significant insignificant benefits and costs that are trying to quantify.

If it is impossible to make an accurate quantitative

estimation of the implicit costs and benefits of the project, which reflect their social significance, succeed to the assessment of the minimum benefits that justify the necessary decision costsabout the feasibility of the project.

The economic consequences of projects usually include:

• reduction of prices for individual goods and services due to new sales channels, improvement production technologies;

• elimination of shortages of certain goods;

• optimization of consumption patterns, which corresponds to the level of development of society [4].

An example of the external influence of the project be a reduction in the cost of operating road transport after the implementation of the project reconstruction of highways. Cost reduction is usually accompanied by a reduction prices set by the manufacturer for the consumer.

Consumers benefit when prices fall - the ability to use real savings revenue for other goods or increase consumption of these products. Projects focused on lowering market prices increase project returns by the value of consumer surplus growth.

Consumer surplus is the difference between the maximum price that the consumer is ready pay per unit of production and the real one the amount of price he actually paid.

Unlike the project financier, the economist determines all the externalities (side effects) that accompany him. Under the externalities understand all the benefits and costs it entails project and which have no direct impact for the project and therefore not included in its financial analysis. Side effects can be as both positive and negative. Existing types effects and their possible manifestations.

The effects of changing distribution channels (advertising, direct sales)

1. Population dissatisfaction
2. Increased aggression
3. Invasion of privacy
4. Violation of social norms

But we must strive to identify and evaluate the most important of them, and to consider their qualitative aspect.

In cases where projects have a direct impact on society, such as the development of district infrastructure, the creation of additional jobs, there is a multiplicity an effect that reflects the interdependence of investment and income.

The project can have both positive and negative consequences. For example, creating new workers places leads to increased solvency population, which will increase the level of national income, increase the income budget. Increasing solvency gives the impetus for the development of new industries, which initially produce consumer goods and then industrial products. However, an assessment of these effects have the danger of a double result unreasonable overestimation of the project impact level.

In order to avoid repeated consideration of the positive and negative effects of the project results on the economies of the regions and regions, countries in overall, they use calculated metrics animations for specific sectoral, cross-sectoral and regional development models.

The methodology of economic evaluation of the project gives be able to use a rich methodological arsenal and tools to determine the feasibility of implementing the project in terms of overall welfare. However, it should be remembered that the analyst who prepares the economic analysis, plays the role an expert on the effectiveness of macroeconomic policy of a country whose conclusions and evaluations are of interest for finding new benefits to society in within the framework of national development [5].

Calculation of raw material costs

Classification of services is a rather serious problem solved in a different way. For example, in OECD countries and UNCTAD publications, services are divided into five categories:

1) financial;
2) information (communication);
3) professional (production);
4) social.

The market of services is an extensive system of highly specialized markets, in particular the market of transport services, communications, public utilities, catering, tourist and recreational services.

Conclusions. Thus, performance evaluation development of sugar beet production enterprises contributes to finding reserves to increase them efficiency and survival in competition, strengthening market positions and the like.

To evaluate economic efficiency sugar beet production is used a system of indicators, which is due to its specificity, versatility and dependence on a number various natural, production and technological and economic groups of factors.

Improving the efficiency of the sugar beet complex involves strategic approaches to analyze the situation on the domestic and global sugar markets, solving the real state support for manufacturers, controlled imports, removal of customs restrictions on export operations.

Agriculture cannot normally to develop without external financial support. Businesses in the industry should not only have access for short-term but also for long-term loans, without which the restoration of their material base is not possible. Investment needs to be strengthened attractiveness of the industry, including working on attracting foreign investment.

The determination of the economic attractiveness of the project is linked to the assessment it in terms of the possibility of achieving certain economic goals of the country's development. Rating the economic efficiency of the project is carried out with to determine the effectiveness of the use of community resources within the project.

To determine the economic value of the project use the concept of alternative cost, shadow prices, insignificant benefits and costs, transfer payments, consumer surplus and externalities. Finding out the economic value the project provides an opportunity to assess how much the benefits outweigh its costs to society, what will be the value of the nation's benefits in the event of the project.

Research on the impact of the project on the economy the country should be accompanied by identification of the side effects of the project and their consequences. Analysts should only track and measure the most important externalities as they evaluate everything the side effects of the project are almost impossible, and inappropriate.

The implementation of the project can contribute to the reduction prices for consumer goods and services (increase consumer surplus), elimination of shortages of any commodity, development of infrastructure of districts, creating more jobs and more. Such economic results should be taken into account when evaluating the cost effectiveness of the project.

The development efficiency of the economy is largely determined by the economic potential of its production systems, their competitiveness and sustainable development under the influence of environmental factors based on modern business management concepts and mathematical methods implemented on new information technologies. This is especially important in modern conditions in connection with the adaptation of industrial enterprises to the dynamics of market conditions under the influence of various factors of uncertainty and risk. Modern production is a complex dynamic system of stream processes, characterized by a multitude of variable parameters and variables. Functioning in a market economy, production systems are influenced by various types of external and internal disturbing factors that reduce their effectiveness. Environmental factors, having an unequal degree of structure, have a diverse effect on business processes in the production system at various levels of formation of management decisions.

The development trend of industrial enterprises, especially those producing high-tech products, shows that the transition begins from “lean" production to the so-called "active", which has the ability to successfully operate in poorly predictable, rapidly changing conditions with elements of uncertainty.

Currently, two main factors determine the development of the countries of the world community - the sufficiency of raw materials (energy) resources and the level of development of high-tech products. The presence and effective use of at least one of these factors is a necessary condition for the successful development of the country in the short and medium term, but insufficient for the long term. With a certain degree of approximation, this situation can be transferred to individual enterprises and large-scale projects.

Список літератури

1. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А. В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
2. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – Київ. : Логос, 2015 – 229 с.
3. Гончарук А.Г. Управління ефективністю діяльності підприємства виноробної галузі / А.Г. Гончарук.//Економіка харчової промисловості – 2014. -No1(21). — С. 25-29.
4. Лазарева Н.О. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства / Н.О. Лазарева // Економічний вісник Донбасу. — 2015. — No 2 (40). — С. 105-109.
5. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance / M. Armstrong. – London: Kogan Page, 2015. – 416 p

References (transliterated)

1. Kutsenko A. V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy [Organizational and Economic Mechanism for Managing the Efficiency of Ukrainian Consumer Cooperatives]: monohrafiia. – Poltava: RVV PUSKU, 2008. – 205 p.
2. Hovorushko T.A. Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv na osnovi vartisno-oriientovanoho pidkhodu [Managing the performance of enterprises based on a value-based approach]: [monohrafiia] – Kyiv. : Lohos, 2015 – 229 p.
3. Honcharuk A.H. Upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstva vynorobnoi haluzi [Management of the activity of the enterprise of the wine industry] Ekonomika kharchovoi promyslovosti [The economy of the food industry] – 2014. –no 1(21). — pp. 25-29.
4. Lazareva N.O. Pro rozuminnia upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstva [About understanding of the management of the effectiveness of the enterprise] Ekonomichnyi visnyk Donbasu. [Economic Bulletin Donbass] — 2015. — no 2 (40). — pp. 105-109.
5. Armstrong M. Armstrongs Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance[Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance] /. London: Kogan Page, 2015. – 416 p

Надійшла(received) 18.03.2020

Відомості про авторів /Сведенияобавторах / About the Authors

Шеянова Юліана Дмитрівна (***Шеянова Юлиана Дмитриевна Sheianova Yuliana Dmytrivna***) – phd student, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, e-mail: yyulianash@gmail.com

Шеянова Еліна Дмитрівна (***Шеянова Элина Дмитриевна Sheianova Elina Dmytrivna***) – a 4-year student at National Technical University «Kharkiv Polytecnhic Institute», e-mail: sheianovaelina@gmail.com.

УДК 329.93 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.11

О.О.БЕСПРОЗВАННИХ, П.Г.ПЕРЕРВА

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМ І МЕТОДІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

На вирішення проблем стимулювання розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств сьогодні в Україні розроблено низку нормативно-правових актів, які регламентують відносини в сфері інвестицій в інновації. Вітчизняне законодавство визначає наступні форми інвестування інноваційної діяльності: державне (комунальне) інвестування, комерційне інвестування, соціальне інвестування, іноземне інвестування, загальне інвестування. Для отримання фінансової підтримки суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційні проекти яких занесені до Державного реєстру інноваційних проектів, подають до Державної інноваційної фінансово-кредитної установи (її регіональних відділень) інноваційні проекти та всі необхідні документи, перелік яких визначається нею. Суб'єкт інноваційної діяльності, інноваційний проект якого пройшов конкурсний відбір, залежно від встановленого конкурсною процедурою рейтингу може отримати від інноваційної фінансово-кредитної установи один чи кілька видів фінансової підтримки. Фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів може надаватися у формі послідовних траншів за результатами контролю ходу виконання проектів.

Аналіз структури державного фінансування інноваційної діяльності за видами економічної діяльності суб’єктів інновацій у 2018 році дозволяє визначити пріоритетною галузь хімічної та нафтохімічної промисловості. Інвестування власних коштів суб’єктів інноваційної діяльності реалізується шляхом капітальних інвестицій та фінансових інвестицій. Структурний аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні дозоляє виокремити переважну частку власних коштів підприємств у загальних обсягах фінансування їх інноваційної діяльності. Але в умовах недостатнього рівня державної підтримки інноваційної діяльності підприємств та нестабільності їх фінансових результатів, як основного джерела власних коштів для інвестування, істотно підвищується роль фінансово-кредитного забезпечення інвестицій суб’єктами фінансового ринку.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інвестиції, фінансування, власні кошти, кредитні запозичення, промислові підприємства

О.А.БЕСПРОЗВАННЫХ, П.Г.ПЕРЕРВА

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На решение проблем стимулирования развития инновационной деятельности отечественных предприятий сегодня в Украине разработан ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих отношения в сфере инвестиций в инновации. Отечественное законодательство определяет следующие формы инвестирования инновационной деятельности: государственное (коммунальное) инвестирования, коммерческое инвестирование, социальное инвестирование, иностранное инвестирование, общее инвестирования. Для получения финансовой поддержки субъекты инновационной деятельности, инновационные проекты которых занесены в Государственный реестр инновационных проектов, представляют в Государственного инновационного финансово-кредитного учреждения (ее региональных отделений) инновационные проекты и все необходимые документы, перечень которых определяется ею. Субъект инновационной деятельности, инновационный проект которого прошел конкурсный отбор, в зависимости от установленного конкурсной процедурой рейтинга может получить от инновационного финансово-кредитного учреждения один или несколько видов финансовой поддержки. Финансовая поддержка реализации инновационных проектов может предоставляться в форме последовательных траншей по результатам контроля хода выполнения проектов.

Анализ структуры государственного финансирования инновационной деятельности по видам экономической деятельности субъектов инноваций в 2018 году позволяет определить приоритетной отрасль химической и нефтехимической промышленности. Инвестирование собственных средств субъектов инновационной деятельности реализуется путем капитальных инвестиций и финансовых инвестиций. Структурный анализ источников финансирования инновационной деятельности в Украине дозоляе выделить преобладающую долю собственных средств предприятий в общем объеме финансирования их инновационной деятельности. Но в условиях недостаточного уровня государственной поддержки инновационной деятельности предприятий и нестабильности их финансовых результатов, как основного источника собственных средств для инвестирования, существенно повышается роль финансово-кредитного обеспечения инвестиций субъектами рынка.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инвестиции, финансирование, собственные средства, кредитные заимствования, промышленные предприятия

O.O. BESKROZVYNYKH, P.G.PERERVA

RESEARCH OF FORMS AND METHODS OF INVESTMENT SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

To solve the problems of stimulating the development of innovative activity of domestic enterprises, a number of regulatory acts have been developed in Ukraine today that regulate relations in the sphere of investment in innovation. National legislation defines the following forms of investment of innovative activity: state (municipal) investment, commercial investment, social investment, foreign investment, general investment. In order to receive financial support, the subjects of innovation activity whose innovation projects are listed in the State Register of Innovation Projects shall submit to the State Innovation Financial-Credit Institution (its regional branches) innovative projects and all necessary documents, the list of which is determined by it. The subject of innovative activity, the innovative project of which has been competitively selected, may receive one or more types of financial support from the innovative financial-credit institution, depending on the competitive procedure established by the competitive procedure. Financial support for the implementation of innovative projects can be provided in the form of successive tranches as a result of monitoring the progress of project implementation.

The analysis of the structure of state financing of innovation activity by types of economic activity of subjects of innovation in 2018 allows to determine the priority branch of chemical and petrochemical industry. Investing of own funds of subjects of innovative activity is realized through capital investments and financial investments. Structural analysis of sources of financing of innovative activity in Ukraine allows to distinguish the overwhelming share of own funds of the enterprises in the total volumes of financing of their innovative activity. But in the conditions of insufficient level of state support of innovative activity of enterprises and instability of their financial results, as the main source of own funds for investing, the role of financial and credit providing of investments by the subjects of the financial market significantly increases.

Keywords: innovation, investment, financing, own funds, credit borrowing, industrial enterprises

© О.О.Беспрозванних, П.Г.Перерва, 2020

Вступ. В даний час більшість промислових підприємств України знаходяться у вкрай важкому економічному становищі. Потрібне термінове оновлення основних фондів, впровадження нових технологій, залучення фінансових ресурсів. Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств є запорукою їх подальшого ефективного функціонування. У свою чергу інновації, особливо техніко-технологічні, в яких найбільшою мірою потребують промислові підприємства, тягнуть за собою пошук джерел фінансування, тому що будь-яка інноваційна діяльність пов'язана з необхідністю залучення значних фінансових ресурсів. Хоча в Україні і існують різні цільові програми з підтримки інноваційного сектора економіки, на практиці, інновації здійснюються в основному за рахунок власних коштів підприємств. Якщо підприємство не здатне на даний момент ефективно функціонувати, йому подвійно складно знайти достатні кошти для здійснення таких необхідних інновацій. У цій ситуації податкове стимулювання може стати тим методом розвитку інноваційної діяльності, який допоміг би підприємствам отримати додаткові джерела фінансування, і не був би обтяжливим для держави, зокрема питання про поповнення бюджетів різного рівня.

Стан проблеми. На вирішення проблем стимулювання розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств сьогодні в Україні розроблено низку нормативно-правових актів, які регламентують відносини в сфері інвестицій в інновації. Основою нормативно-правого регулювання в даній сфері є закони. Але незважаючи на існування великої кількості нормативно-правової документації, спрямованої на впорядкування інноваційно-інвестиційних відносин, до сьогодні залишаються невизначними ряд аспектів інвестицій в інновації, що ускладнюють їх практичну реалізацію, стримують прогресивний розвиток національної економіки та потребують першочергового впорядкування в процесі нормотворчої діяльності уповноважених органів державної влади в даній сфері. Значним кроком в даному напрямі було запровадження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, основною метою якої є перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки. Також, з метою поліпшення інвестиційного клімату внесено зміни у податкове законодавство, які передбачають з 1 січня 2018 р. звільнити від оподаткування ввізним митом при ввезенні на митну територію України устаткування та комплектувальні вироби до нього (крім підакцизних товарів), що не виробляються та не мають аналогів в Україні, не були використані і ввозяться на митну територію України суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки; для суб'єктів господарювання, що реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, установлено ставку податку на прибуток з 1 січня 2013 р. на рівні 0%, а із 1 січня 2018 р. по 31 грудня 2022 р. – 8%. Але, незважаючи на вагомий внесок наведених нормативно-правових положень у розбудову національної інноваційної системи, до сьогодні існує низка проблем, які перешкоджають формуванню стійкого інноваційного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженнями проблем інвестиційної підтримки інноваційної діяльності підприємств займались як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема, такі, як В.Александрова, І.Алєксєєв, О.Амоша, М.Верес Шомоші, О.Волков, М.Гаман, В.Геєць, М.Глізнуца, М.Денисенко, С.Ілляшенко, С.Ільєнкова, А.Касич, С.Князь, Т.Кобєлєва, О.Косенко, А.Косенко, Д.Коціскі, Н.Краснокутська, О.Кузьмін, О.Лапко, М.Маслак, Н.Чухрай, Й.Шумпетер, Ю.Яковець, О.Ястремська та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій та їхнє наукове і практичне значення, окремі питання стосовно інвестиційної підтримки інноваційної діяльності підприємств потребують подальшого дослідження, зокрема, методи аналізу чинників, які впливають на обсяги інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств, система узагальнюючих показників оцінювання такого забезпечення, механізми моніторингу та регулювання процесу інвестування інноваційної діяльності підприємств, методичні засади раціоналізації обсягів інвестиційних ресурсів для фінансування інноваційної діяльності підприємств тощо.

Цілі статті. Метою даної статті є розгляд теоретико-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.

Результати дослідження. Вітчизняне законодавство визначає наступні форми інвестування інноваційної діяльності: державне (комунальне) інвестування, комерційне інвестування, соціальне інвестування, іноземне інвестування, загальне інвестування. Державне (комунальне) інвестування здійснюється органами державної влади або органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетного засобу та інших засобів, шляхом державних інвестицій, які представляють собою «інвестиції, спрямовані на створення або відновлення основних фондів, джерелом яких є кошти Державного бюджету України, інших місцевих бюджетів, власні та позичкові кошти державних підприємств, установ та організацій». З огляду на високу капіталомісткість інноваційної діяльності в умовах нестабільності макросередовища істотно підвищуються ризики недоотримання очікуваних прибутків та неповернення інвестованих коштів, що є стримуючим фактором розвитку інновацій. За цих обставин підвищується роль держави щодо забезпечення правової, організаційної та фінансової підтримки інноваційної складової діяльності вітчизняних підприємств. Держава як інвестор надає фінансову підтримку суб'єктам інноваційної діяльності. Згідно Закону

України «Про інноваційну діяльність» державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, що реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних (підприємства (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70% обсягу їх продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція; інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо).

Державна підтримка реалізації інвестиційного проекту надається за умови його державної реєстрації як інноваційного за ініціативою та за кошти суб'єкта інноваційної діяльності в Державному агентстві з питань науки, інновацій та інформатизації України шляхом внесення проекту до Державного реєстру інноваційних проектів та отримання свідоцтва, яке чинне протягом семи років від дати його видачі. Також, державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання чи іншої державної фінансової підтримки. Державне фінансування проектів здійснюється на конкурсній основі після надання пакету необхідних документів для участі у конкурсі з урахуванням критеріїв, та визначенням форми надання державної підтримки (рішення щодо надання державної підтримки може ухвалюватись протягом 3 років).

Згідно Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні критеріями конкурсного відбору інвестиційних та інноваційних проектів для надання державної підтримки є:

- забезпечення розвитку базових галузей економіки;
- підвищення технологічного рівня виробництва;
- економічна ефективність таких проектів;
- впровадження енергоефективних та ресурсозберігаючих технологій;
- співфінансування таких проектів за рахунок недержавних джерел фінансування у розмірі не менш як 40%;
- виробництво в Україні товарів, що імпортуються;
- зменшення викидів парникових газів та забруднення навколишнього природного середовища;
- створення нових робочих місць;
- наявність позитивних висновків державної експертизи інвестиційних та інноваційних проектів.

Крім того, надання кредитів або передача майна в лізинг здійснюється за умов наявності забезпечення їх повернення у вигляді заставного майна, укладання договорів страхування, отримання банківських гарантій тощо. Після надання державної фінансової підтримки здійснюється контроль за їх цільовим використанням та оприлюднюються звіти щодо стану виконання інноваційних проектів, які отримали державне фінансування у ЗМІ.

Також Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні визначено наступні форми надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів:

- державних гарантій для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання державного сектору економіки;
- прямого бюджетного фінансування та співфінансування;
- відшкодування відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами господарювання у комерційних банках;
- часткової компенсації вартості виробництва продукції;
- кредитів за рахунок державного бюджету;
- субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам;
- кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;
- податкових, митних та валютних преференцій.

Джерелами державної фінансової підтримки інноваційної діяльності є кошти Державного бюджету України, місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ.

Для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності Кабінет Міністрів України за поданням Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України, створює спеціалізовані державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи, які підпорядковуються Державному агентству з інвестицій та управління національними проектами України. До компетенції Державної небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи належить здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, а також залучення вітчизняних та іноземних інвестицій для розвитку реального сектору економіки, підвищення вітчизняного потенціалу з експорту продукції, що виробляється на підприємствах галузей національної економіки, захисту та підтримки національного товаровиробника. Кошти Державної інноваційної фінансово-кредитної установи формуються за рахунок коштів Державного бюджету України, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, залучених згідно з чинним законодавством вітчизняних та іноземних інвестицій юридичних та фізичних осіб, добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, від власної чи спільної фінансово-господарської діяльності та інших джерел, не заборонених законодавством України.

Для отримання фінансової підтримки суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційні проекти яких занесені до Державного реєстру інноваційних проектів, подають до Державної інноваційної фінансово-кредитної установи (її регіональних відділень) інноваційні проекти та всі необхідні документи, перелік яких визначається нею. Суб'єкт інноваційної діяльності, інноваційний проект якого пройшов конкурсний відбір, залежно від встановленого конкурсною процедурою рейтингу може отримати від інноваційної фінансово-кредитної установи один чи кілька видів фінансової підтримки.

Фінансова підтримка реалізації інноваційних проектів може надаватися у формі послідовних траншів за результатами контролю ходу виконання проектів.

Також, відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» державна підтримка надається суб'єктам інвестиційної діяльності, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки. Відповідно до Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, базовими галузями економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти, є паливно-енергетичний, агропромисловий, житлово-комунальний і машинобудівний комплекси та транспортна інфраструктура.

Критеріями віднесення проекту до інноваційного проекту у пріоритетній галузі економіки на новоствореному чи діючому підприємстві, на якому буде проведено реконструкцію або модернізацію (за обов'язкової умови виділення окремого структурного підрозділу, в якому буде реалізовуватися інвестиційний проект) є:

а) загальна кошторисна вартість проекту перевищує суму, еквівалентну: 3 мільйонам євро – для суб'єктів великого підприємництва; 1 мільйону євро – для суб'єктів середнього підприємництва; 500 тисячам євро – для суб'єктів малого підприємництва;

б) кількість створених нових робочих місць для працівників, які безпосередньо задіяні у виробничих процесах, перевищує: 150 – для суб'єктів великого підприємництва; 50 – для суб'єктів середнього підприємництва; 25 – для суб'єктів малого підприємництва;

в) середня заробітна плата працівників не менш як у 2,5 рази перевищує розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року.

Інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, що передбачають використання державної підтримки, підлягають державній реєстрації у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, яку здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі України шляхом внесення відповідних відомостей до Державного реєстру інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, який розміщується на офіційному веб-сайті міністерства. Внесення відомостей до реєстру здійснюється шляхом заповнення реєстраційної картки інвестиційного проекту за затвердженою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України формою.

Обсяги коштів, що спрямовуються на державну підтримку інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, щороку визначаються законом про Державний бюджет України, а також відповідними місцевими бюджетами.

Іще однією формою державного стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності є організаційно-економічне супроводження реалізації інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», який представляє собою: спрощену систему взаємодії інвесторів з органами державної та місцевої влади за посередництва єдиного органу державної виконавчої влади; механізм особистого супроводження, надання якісних послуг та створення комфортних умов для стратегічних інвесторів, які планують інвестувати в економіку України найпростіший та найкоротший шлях від бізнес-плану до працюючого бізнесу. Практична реалізація даного принципу передбачає покладання на уповноважений орган функцій взаємодії із суб'єктами надання адміністративних та господарських послуг, що, в свою чергу, значно спрощує порядок отримання послуг суб'єктом інвестиційної діяльності, необхідних для подальшої реалізації інвестиційного проекту.

Аналіз структури державного фінансування інноваційної діяльності за видами економічної діяльності суб'єктів інновацій у 2018 році дозволяє визначити пріоритетною галузь хімічної та нафтохімічної промисловості, на яку припадає 45,2% загальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету.

Наступною формою інвестування інноваційної діяльності є комерційне інвестування, тобто вкладення коштів, майна та інших об'єктів інвестицій в довгострокові інноваційні проекти на комерційній основі, яке здійснюється суб'єктами інноваційної діяльності за рахунок власних або позикових засобів із метою розвитку бази підприємництва та отримання прибутку. Джерелами комерційного інвестування інноваційної діяльності є власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, а також інші джерела, не заборонені законодавством України. Реалізація комерційних інвестицій в інновації передбачає пряму або опосередковану (за участю фінансових посередників) взаємодію суб'єктів інноваційної діяльності та інвесторів – юридичних та фізичних осіб, які мають тимчасово вільні кошти та прагнуть отримати прибуток від їх розміщення.

Інвестування власних коштів суб'єктів інноваційної діяльності реалізується шляхом капітальних інвестицій (вкладення коштів у виробничу базу підприємства) та фінансових інвестицій (інвестування в цінні папери). Структурний аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні дозоляє виокремити переважну частку власних коштів підприємств у загальних обсягах фінансування їх інноваційної діяльності, яка становила 59,3% у 2010 р., 52,9% у 2011 р. та 94,9% у 2018 р. Але в умовах недостатнього рівня державної підтримки інноваційної діяльності підприємств та нестабільності їх фінансових результатів, як основного джерела власних коштів для інвестування, істотно підвищується роль фінансово-кредитного забезпечення інвестицій суб'єктами фінансового ринку.

Висновки. Проведене дослідження організаційно-економічних механізмів інвестування інновацій в Україні дозволяє визначити наступні їх особливості:

1. Щодо державного інвестування інновацій: отримання державної фінансової підтримки реалізації інноваційно-інвестиційних проектів передбачає обов'язкову їх державну реєстрацію, яка є складною, тривалою та витратною процедурою (передбачає

оплату вартості проведення експертиз та інших реєстраційних послуг); отримання фінансової підтримки держави надається на умовах забезпечення, тобто передбачає наявність заставного майна, банківських гарантій та полісів майнового страхування, що ускладнює процедуру її отримання та створює додаткові витрати суб’єктів інноваційної діяльності; державна фінансова підтримка здебільшого надається проектам, які відповідають пріоритетним напрямам розвитку економіки або її базовим галузям, що виключає розвиток інноваційних продуктів та галузей економіки, які не належать базових, що ігнорує інноваційний розвиток інших галузей та секторів економіки; нестабільність нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності обумовлює загрозу непередбачуваної зміни законодавства, що регламентує спеціальні правові режими господарської, інноваційної, інвестиційної та економічної діяльності інноваційних підприємств, що підвищує ризики зниження ефективності реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та стримує інвестиційну активність; нерозвиненість інноваційної інфраструктури не дозволяє забезпечити ефективність реалізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, що, в свою чергу, негативним чином впливає на розвиток інноваційних процесів в Україні та спричиняє техніко-технологічну відсталість нашої держави.

2. Щодо комерційного кредитування: низька капіталізація вітчизняних підприємств та дефіцит інвестиційного капіталу на фінансовому ринку України обумовлює високу вартість кредитних ресурсів як джерела фінансування інвестицій в інновації; нестабільність грошово-кредитної політики Національного банку України обумовлюють загрозу адміністративного обмеження обсягів банківського кредитування, що ускладнює довгострокові кредитно-інвестиційні відносини банків та суб’єктів інноваційної діяльності; нездатність більшості вітчизняних операторів ринку банківських послуг у повному обсязі задовольнити фінансові потреби інноваційного розвитку національної економіки внаслідок низької ресурсної забезпеченості.

3. Щодо іноземного інвестування: значна залежність бізнесу від стану політичної системи держави, надмірно високе податкове навантаження, висока тінізація економіки, недосконалість механізмів державного регулювання економіки є основним факторами, які погіршують інвестиційний клімат в Україні та понижують рейтинг інвестиційної привабливості нашої держави на світовій інвестиційній арені.

4. Щодо соціального інвестування інновацій: основними факторами, які стримують активність запровадження даної форми інвестування інноваціє є обмеженість джерел інвестування та неготовність інвесторів сприймати соціальний ефект в обмін на грошові кошти як результат інвестування.

Наведені чинники стримують розвиток інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, гальмують процес модернізації національної економіки та інноваційний розвиток країни в цілому.

Список літератури

1.Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України : від 16 липня 1999 року N 991-XIV. – Відомості Верховної Ради України , 1999.- N 40. ст.363.

2.Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України : від 6 вересня 2012 року № 5205-VI. – Відомості Верховної Ради. 2013. № 32. Ст.410.

3.Про затвердження Порядку відбору, схвалення і реєстрації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки та вимог до таких проектів: Постанова Кабінету Міністрів України : від 14 серпня 2013 р. № 715. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/715-2013-п/conv.

4.Кобєлєва Т.О. Організаційнаструктура комплаєнс на промисловому підприємстві // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 121-127.

5. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва //*Вісник НТУ «ХПІ»*: зб. наук. пр.- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.

6. Кобєлєва Т.О. Розробка рекомендацій по формуванню інтегрального показника комплаєнс-безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 46-52.

7. Глізнуца М.Ю., Перерва П.Г. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.

8. Кравчук А.В., Перерва П.Г. Ефективність як економічна категорія // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.

9. 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.

10. 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.

11. Перерва П.Г. Інформаційна діяльність підприємства: управлінська, цінова та маркетингова складові // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2018. - № 37(1313).- С. 27-32 .

12. Косенко А.В., Кобєлєва, 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.

13. Перерва П.Г., Кобєлєва 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.

14. Кобєлєва 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.

15. Косенко А.В., Маслак М.В., Перерва П.Г., Матросова В.О., Долина І.В. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.

16. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: *Знання*, 2009. – 1070 с.

17. Косенко О.П., Ткачова Н.П.; Перерва П.Г., Ткачов М.М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40.

18. Косенко А.В., Маслак М.В., Перерва П.Г., Матросова В.О., Долина І.В. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політика на підприємствах туристичної індустрії // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.

19. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // *НТУ «ХПІ» (економічні науки). : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41-44.

20. Kocziszky Gy., Pererva P.G., 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.

21. Kocziszky György, Veres Somosi M., Pererva P.G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі*: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського.– Кременчук, 2017. – С. 164-167.

22. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.

23. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. Compliance service at guest services enterprises / M.Sikorska, // *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці* : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.

24. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Reputational compliance // *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.

25. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.

26. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 6. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.

27. Товажнянський В.Л., Перерва П. Г., Кобєлєва Т.О. // Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.

28. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 2. Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.

29. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.

References (transliterated)

1. Pro spetsialnyy rezhym innovatsiynoyi diyalnosti tekhnolohichnykh parkiv : Zakon Ukrayiny [On the special regime of innovative activity of technological parks: Law of Ukraine]: vid 16 lypnya 1999 roku N 991-XIV. – Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny [*Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*], 1999.- N 40. st.363.

2. Pro stymulyuvannya investytsiynoyi diyal′nosti u priorytetnykh haluzyakh ekonomiky z metoyu stvorennya novykh robochykh mists′ : Zakon Ukrayiny : vid 6 veresnya 2012 roku № 5205-VI. – Vidomosti Verkhovnoyi Rady [*Information of the Verkhovna Rada*]. 2013. №32. St.410.

3. Pro zatverdzhennya Poryadku vidboru, skhvalennya i reyestratsiyi investytsiynykh proektiv u priorytetnykh haluzyakh ekonomiky ta vymoh do takykh proektiv: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny [On approval of the Procedure for the selection, approval and registration of investment projects in priority sectors of the economy and requirements for the following projects: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine]: vid 14 serpnya 2013 r. № 715. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/715-2013-p/conv.

4.Kobyelyeva T.O. Orhanizatsiyna struktura komplayens na promyslovomu pidpryyemstvi [Organizational Structure Compliance at the Industrial Enterprise] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 121-127.

5.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.

6.Kobyelyeva T.O. Rozrobka rekomendatsiy po formuvannyu intehralnoho pokaznyka komplayens-bezpeky promyslovoho pidpryyemstva [Development of recommendations for the formation of an integral index of compliance of safety of an industrial enterprise] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 46-52.

7.Gliznutsa M.Yu., Pererva P.G., Benchmarkinh yak metod otsinyuvannya intelektualnoho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. - 2015. - № 4. - S. 11-19.

8.Kravchuk A.V., Pererva P.G. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.

9.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.

10. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelektualnyy 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.

11. Pererva P.G. Informatsiyna diyalnist pidpryyemstva: upravlinska, tsinova ta marketynhova skladovi [Information activity of the enterprise: management, price and marketing components] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky).* – Kharkiv : NTU „KhPI". - 2018. - № 37(1313).- S. 27-32 .

12. Kosenko A.V., Kobyelyeva, T.O., Pererva P.G., Maslak M.V. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovykh, marketynhovykh, 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.

13. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsyklu 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.

14. 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.

15. Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Pererva P.G., 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] // *NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 121-127.

16. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: *Znannya*, 2009. – 1070 s.

17. Kosenko O.P., Tkachova N.P., Pererva P.G., Tkachov M.M. Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho potentsialu innovatsiynoho pidpryyemnytstva [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 36-40.

18. Kosenko A.V., Maslak M.V., Pererva P.G., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Formuvannya upravlinskoyi, marketynhovoyi ta innovatsiynoyi polityka na pidpryyemstvakh turystychnoyi industriyi [Formation of management, marketing and innovation policy at enterprises of the tourism industry] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 114-120.

19. 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 NTU "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave] – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – № 48 (1220). – S.41-44.

20. Kocziszky Gy., Pererva P.G., 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.

21. Kocziszky György, Veres Somosi M., Pererva P.G. Anti-corruption compliance in the enterprises program // *Stratehichni perspektyvy rozvytku ekonomichnykh subyektiv v nestabilnomu ekonomichnomu seredovyshchi:* zb. tez nauk. robit 2-yi Vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. z mizhnar. uchastyu, 28-30 lystopada 2017 r.[Strategic prospects for the development of economic actors in an unstable economic environment: Sb. thesis of sciences. Works of the 2nd Allukr. science-practice internet conf. from international Participation, November 28-30, 2017] / Kremench. nat unm im. Mikhail Ostrogradsky. - Kremenchuk, 2017. - p. 164-167.

22. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", 2012. - 668 p.

23. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. Compliance service at guest services enterprises // *Menedzhment rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system u noviy ekonomitsi : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf., m. Poltava, 19 zhovtnya 2017 r*.[Management of the development of socio-economic systems in the new economy: materials International. science-practice Internet conf., Poltava, October 19, 2017].- Poltava: BULLS, 2017. - p.389-391.

24. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O.Reputational Compliance // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optymum–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., December 6-8, 2017 / ed.: O.V.Manoylenko, E. M. Strokov]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017.– C. 140-143.

25. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 1. Terms and definitions / Directory of the manager of an industrial enterprise.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 96 p.

26. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 6. Management of sales of industrial products in the marketing system.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 93 p.

27. Tovozhnyansky V.L., Pererva P.G. Kobielieva T.O. // Bankrot·stvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykryzovoho upravlinnya [Bankruptcy, rehabilitation and restructuring of the enterprise as economic categories of anti-crisis management] / *Visnyk NTU "KhPI" zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva* [Bulletin Nat. tech. Univ "KPI": coll. of sciences. Theme. vol. : Technical progress and production efficiency]. - Kharkiv: NTU "KPI", 2015. - № 59 (1168). Pp. 148-152.

28. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 2. Marketing at an industrial enterprise.- M .: *NGO "Advertising, Information, Marketing"*, 1991.- 80 p.

29. Tkachova NP, Pererva P.G. Development of methods of analysis of the actual state of competitive advantages of the enterprise // *Economics of development*. - 2011. - № 4 (60). - pp. 116

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Беспрозванних Олег Олександрович (***Беспрозванных Олег Александрович, Besprozvannich Oleg***) – аспірант Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; м. Харків, Україна;

Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petro) – д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; e-mail: pgpererva@gmail.com.

УДК 336.77 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.18

О.С. МОРДОВЦЕВ, М.М. КАЗАНСЬКИЙ

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ З КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано проблему застосування інформаційно-аналітичного та нормативно-правового забезпечення операцій з кредитним портфелем банку, яка, на сьогоднішній час, є актуальною та центральною для успішного кредитування, а отже й забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій. Виявлено необхідність формування ефективної та дієвої системи інформаційно-аналітичне та нормативно правове забезпечення операцій з кредитним портфелем комерційних банків, основним інструментом якої є міжнародні стандарти фінансової звітності. Визначено, що вимоги сучасного рівня глобалізації досі опереджають затвердженні інтеграційні зміни щодо правил та принципів ведення бухгалтерського та управлінського обліку комерційними банками України. Побудовано на основі проведеного дослідження універсальну, ефективну та дієву систему нормативно-правового регулювання операцій з кредитним портфелем комерційного банку. Доведено, що нормативне регулювання операцій з кредитним портфелем комерційного банку можна схематично представити як ієрархічну схему із 4-х рівнів, де Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та Міжнародні стандарти фінансова звітності представляють основний перший рівень. Виявлено, що згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, надані банками кредити відносяться до категорії фінансових активів, які є одним із видів фінансових інструментів. Проаналізовано інші три рівня системи нормативно-правового регулювання операцій з кредитним портфелем комерційного банку, які є похідними від першого рівня. Зроблено висновок, що для більш ефективної організації обліку необхідно здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, а отже комерційні банки за допомогою такої системи аналітичних показників зможуть проводити постійний моніторинг змін в економічній системі та своєчасно реагувати за допомогою внесення відповідних коректив у разі її незадовільного розвитку подій.

Ключові слова: комерційний банк, кредитний портфель, фінансові інструменти, кредитний ризик, банківська операція.

А.С. МОРДОВЦЕВ, М.М. КАЗАНСКИЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКОВ УКРАИНЫ

В статье анализируется проблема применения информационно-аналитического и нормативно-правового обеспечения операций с кредитным портфелем банка, которая, на сегодняшний момент является актуальной и центральной для успешного кредитования, а следовательно, и обеспечения возврата предоставленных ссуд и повышения доходности кредитных операций. Выявлена необходимость формирования эффективной и действенной системы информационно-аналитическое и нормативно правовое обеспечение операций с кредитным портфелем коммерческих банков, основным инструментом которой являются международные стандарты финансовой отчетности. Определено, что требования современного уровня глобализации до сих пор опережают утвержденные интеграционные изменения относительно правил и принципов ведения бухгалтерского и управленческого учета коммерческими банками Украины. Построена на основе проведенного исследования универсальная, эффективная и действенная система нормативно-правового регулирования операций с кредитным портфелем коммерческого банка. Доказано, что нормативное регулирование операций с кредитным портфелем коммерческого банка можно схематично представить как иерархическую схему с 4-х уровней, где Международные стандарты бухгалтерского учета и Международные стандарты финансовый отчетности представляют основной первый уровень. Выявлено, что согласно международным стандартам финансовой отчетности, предоставленные банками кредиты относятся к категории финансовых активов, которые являются одним из видов финансовых инструментов. Проанализированы другие три уровня системы нормативно-правового регулирования операций с кредитным портфелем коммерческого банка, которые являются производными от первого уровня. Сделан вывод, что для более эффективной организации учета необходимо осуществить гармонизацию украинского законодательства в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности, а следовательно коммерческие банки с помощью такой системы аналитических показателей смогут проводить постоянный мониторинг изменений в экономической системе и своевременно реагировать посредством внесения соответствующих корректив в случае ее неудовлетворительного развития событий.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитный портфель, финансовые инструменты, кредитный риск, банковская операция.

O. MORDOVTSEV, M. KAZANSKYI

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AS A TOOL FOR REGULATORY SUPPORT OF OPERATIONS WITH THE LOAN PORTFOLIO OF UKRAINIAN BANKS

The article analyzes the problem of application of information-analytical and regulatory support of operations with the credit portfolio of the Bank, which is currently relevant and Central to successful lending, and therefore to ensure the return of loans and increase the profitability of credit operations. The necessity of forming an effective and efficient system of information-analytical and legal support of operations with the credit portfolio of commercial banks, the main tool of which is the international financial reporting standards, is revealed. It is determined that the requirements of the modern level of globalization are still ahead of the adoption of integration changes regarding the rules and principles of accounting and management accounting by commercial banks of Ukraine. A universal, effective and efficient system of legal regulation of operations with the credit portfolio of a commercial Bank is built on the basis of the study. It is proved that the regulation of operations with the credit portfolio of a commercial Bank can be schematically represented as a hierarchical scheme with 4 levels, where International accounting standards and International financial reporting standards represent the main first level. It was revealed that according to the international financial reporting standards, loans provided by banks belong to the category of financial assets, which are one of the types of financial instruments. The other three levels of the system of legal regulation of operations with the credit portfolio of a commercial Bank, which are derived from the first level, are analyzed. It is concluded that for a more effective organization of accounting it is necessary to harmonize the Ukrainian legislation in accordance with the requirements of International financial reporting standards, and therefore commercial banks with the help of such a system of analytical indicators will be able to constantly monitor changes in the economic system and respond in a timely manner by making appropriate adjustments in case of unsatisfactory developments.

Keywords: commercial bank, loan portfolio, financial instruments, credit risk, banking operation.

© О.С. Мордовцев, М.М. Казанський, 2020

Вступ. У структурі активних операцій комерційних банків України традиційно найбільшу питому вагу займають кредитні операції, які є центром уваги фінансистів та банкірів, адже кредитування завжди було й залишається головною функцією діяльності банків.

Фінансово-економічна наука дає підґрунтя, а практика господарювання підтверджує, що кредитні операції комерційних банків є універсальним та дієвим інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу, матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, вирівнювання рівнів рентабельності підприємств на основі «переливу» капіталів, що сприяє прогресивним структурним зрушенням у господарстві країни. Від того наскільки ефективно банк реалізує свої кредитні функції в багатьох випадках залежить економічне становище регіонів, які вони обслуговують, оскільки банківські кредити сприяють появі нових інноваційних підприємств, збільшенню кількості робочих місць, сприяють забезпеченню їх економічної працездатності.

Отже, проблема застосування інформаційно-аналітичного та нормативно-правового забезпечення операцій з кредитним портфелем банку на сьогоднішній час є актуальною та центральною для успішного кредитування, а отже й забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій.

Аналіз стану питання. Постійні зміни в законодавстві сприяють виникненню нових проблемних аспектів в обліку кредитних операцій комерційного банку. Тому більш детальніше дослідження актуального питання –нормативно-правового забезпечення здійснення операцій з кредитним портфелем комерційного банку є важливим для гармонійного фінансового-економічного розвитку комерційного банку в мінливому економічному середовищі Україні.

Мета роботи. Метою даної статті є формування ефективної та дієвої системи інформаційно-аналітичне та нормативно правове забезпечення операцій з кредитним портфелем комерційних банків, основним інструментом якої є міжнародні стандарти фінансової звітності.

Аналіз основних досягнень і літератури. Діяльність комерційних банків, як й будь-яка діяльність інших суб’єктів підприємницької діяльності, регламентується та забезпечується згідно з Конституцією України, законами, підзаконними актами, постановами тощо. Дослідженням теоретико-методологічних основ кредитних операцій в банках приділяється багато уваги у працях вітчизняних вчених-економістів та фінансистів. Переважну більшість публікацій присвячено теоретичним та практичним питанням організації та методики кредитних операцій, наближенню їх до міжнародних норм, правил та принципів. Зокрема це праці вітчизняних авторів: А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацької, В.Б. Кириленка, В.І. Міщенка, Спяк, Г.П. Табачука, П.М. Сенища, М.С. Стасишен, Т.І. Фаріон тощо.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Нормативно-правові акти законодавства України покликані реалізовувати державну регуляторну політику в усіх сферах господарської діяльності. Але треба відзначити, що вимоги сучасного рівня глобалізації досі опереджають затвердженні інтеграційні зміни щодо правил та принципів ведення бухгалтерського та управлінського обліку комерційними банками України. Інформаційно-аналітичне та нормативно-правове забезпечення банківських операцій в Україні реалізується двома рівнями впливу:

1. Комерційні банки мають першочергово підпорядковуватися державним нормам та правилам розрахунку щодо питань обліку;
2. Використання принципів міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності для підбиття результатів річної діяльності.

Відзначимо, що рівні нормативного регулювання операцій з кредитним портфелем комерційного банку можна схематично представити як ієрархічну схему із 4-х рівнів (рис.). Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародні стандарти фінансова звітності (МСФЗ) представляють 1-й рівень. Згідно з класифікацією, що наводиться у Міжнародних стандартах фінансової звітності, надані банками кредити відносяться до категорії фінансових активів, які є одним із видів фінансових інструментів.

Формулювання поняття фінансового інструменту наведено у п. 11 МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», відповідно до якого фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу у одного суб’єкта господарювання та фінансового зобов’язання або інструмента капіталу у іншого суб’єкта господарювання.

Таким чином, фінансовий інструмент – це договір між сторонами, результатом якого є виникнення фінансового активу у одного суб’єкта господарювання та фінансового зобов’язання або інструменту капіталу у іншого суб’єкта господарювання. Зобов’язання з кредитування, як зобов’язання надати кредит на визначених умовах, оцінюються відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Слід зазначити, що МСБО 37 розрізняє забезпечення, які як теперішні зобов’язання підлягають визнанню у звітності, та умовні зобов’язання, які не підлягають визнанню у звітності. Це відбувається тому, що умовні зобов’язання є лише можливими зобов’язаннями або теперішніми зобов’язаннями, що не відповідають критеріям визнання.

Методика обліку резервів на покриття збитків від зменшення корисності кредитів базується на вимогах МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Варто зауважити, що у МСФЗ 9 нема чіткого трактування понять «низький кредитний ризик» та «суттєвий кредитний ризик», що є основними критеріями у виборі варіанта оцінки резерву під зменшення корисності фінансового інструменту, а це означає, що банкам доведеться стосовно цього питання застосовувати своє професійне судження.

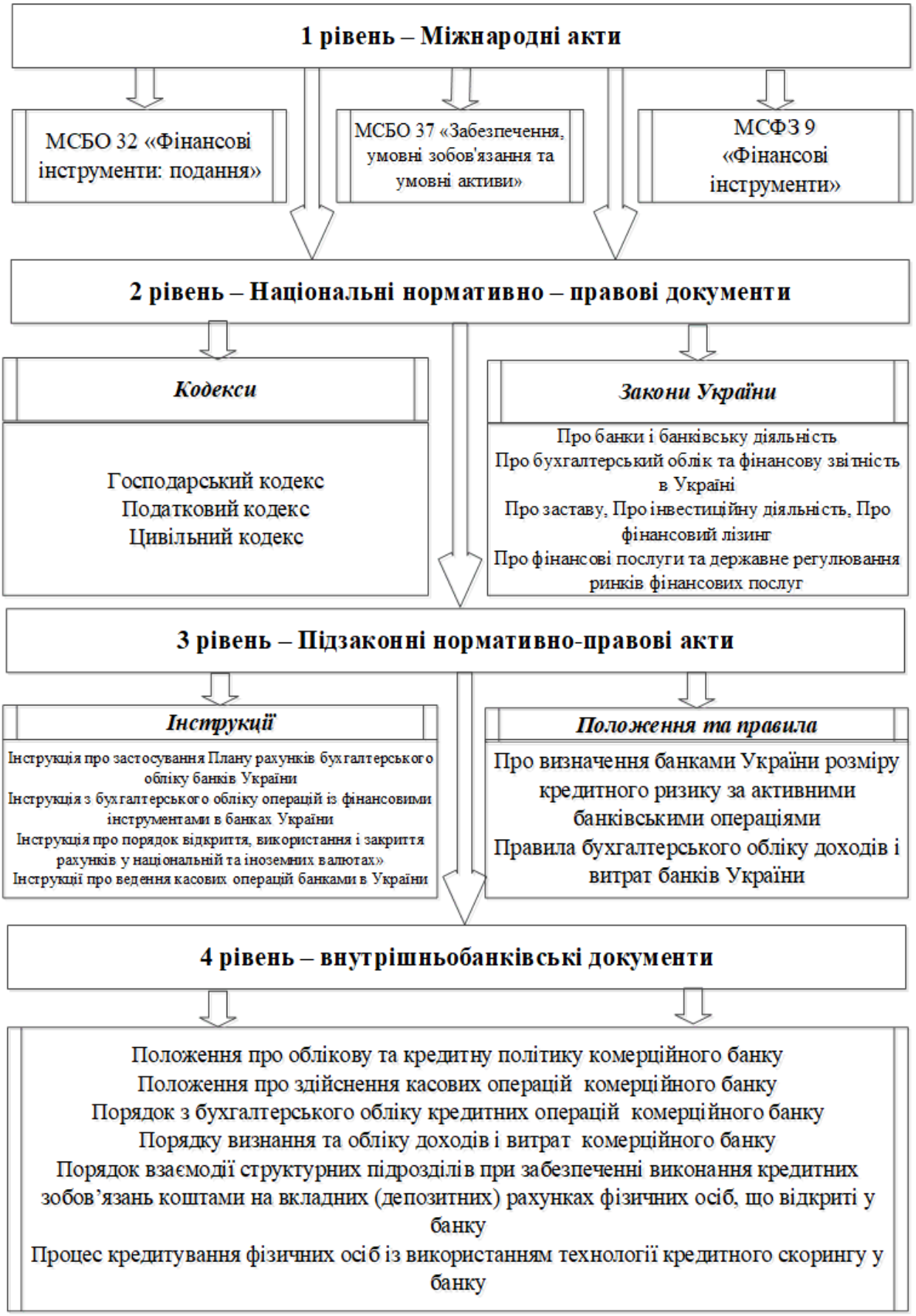

Рисунок – Система нормативно-правового регулювання операцій з кредитним портфелем комерційного банку

Треба відзначити, що впровадження нової моделі оцінки резервів може привести до того, що фінансова звітність комерційних банків буде менш порівнянною, оскільки банки можуть по-різному трактувати такі ключові поняття МСФЗ 9, як «низький кредитний ризик», «суттєвий кредитний ризик» та «дефолт». Як зазначають експерти впровадження МСФЗ 9 вплине на ряд показників діяльності банків, оскільки нова класифікація фінансових активів визначить зміни у волатильності показників прибутку та власного капіталу та вплине на нормативні коефіцієнти/нормативи капіталу і на основні показники діяльності, а новий принцип оцінки кредитних ризиків – обумовить формування резервів за всіма фінансовими активами та призведе до значного збільшення суми резервів, разового коригування показника нерозподіленого прибутку на дату переходу (01.01.2018) та зміни в моделях та результатах стрес-тестування. Отже, впровадження МСФЗ 9 зумовить необхідність подальшої розробки та внесення змін НБУ до таких нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку: План рахунків бухгалтерського обліку банків України; Інструкція з бухгалтерського обліку фінансових інструментів, з урахуванням пропозицій банків

Державний рівень нормативного регулювання в Україні передбачає державні вихідні правові норми, які мають найвищу юридичну силу, а саме: Податковий кодекс України (ПКУ), Господарський кодекс України (ГКУ), Цивільний кодекс України (ЦКУ) та Закони України. Наприклад, Цивільний кодекс України тлумачить поняття "позичка", "позика" та "кредит", а саме: за договором позички одна сторона (позичкодавець) безоплатно передає або зобов'язується передати другій стороні (користувачеві) річ для користування протягом встановленого строку. Користування річчю вважається безоплатним. Позикодавцем може бути як юридична, так і фізична особа. Договір позички може укладатися у письмовій та усній формі. За договором позички користувач користується річчю за її призначенням і повинен повернути її після закінчення встановленого строку в такому самому стані, якою вона була на момент передачі. У статті 347 ГКУ визначені форми та види банківського кредиту. Згідно з цією статтею у сфері господарювання можуть використовуватися банківський, комерційний, лізинговий, іпотечний та інші форми кредиту. Відповідно до статті 348 ГКУ банк здійснює контроль за виконанням умов кредитного договору, цільовим використанням, своєчасним і повним погашенням позички в порядку, встановленому законодавством. У разі якщо позичальник не виконує своїх зобов'язань, передбачених кредитним договором, банк має право зупинити подальшу видачу кредиту відповідно до договору. У ПКУ розкрито сутність поняття «кредитні операції», «кредитні відносини» та правові наслідки недійсності кредитного договору.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» (ст. 49) визначає такі вимоги до проведення кредитних операцій установами банків:

– банк повинен дотримуватись основних принципів кредитування, у тому числі перевіряти кредитоспроможність позичальника та наявність забезпечення кредитів;

– дотримуватись встановлених НБУ вимог щодо концентрації ризиків;

– банк не може надавати кредити під процент, ставка якого є нижчою від процентної ставки за кредитами, які бере сам банк, і процентної ставки, що виплачується ним за депозитами;

– надання бланкових кредитів можливе за умов дотримання економічних нормативів;

– забороняється надання безпроцентних кредитів.

Доречним буде приділити більше уваги розгляду саме з 3-го рівня (рис. 1), як основної нормативної бази при здійсненні кредитних операцій банків.

Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України», яка розроблена відповідно до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів та встановлює порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку, визначає характеристику і коротке призначення рахунків для відображення інформації за типовими операціями. Для обліку кредитних операцій банки використовують такі класи рахунків:

Клас 1. Казначейські та міжбанківські операції (відображення в обліку кредитних операцій між Національним банком України та банками України.

Клас 2. Операції з клієнтами (відображаються кредитні операції з клієнтами банку).

Клас 6. Доходи.

Клас 7. Витрати.

Клас 9. Позабалансові рахунки.

Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України затвердженою постановою Правління НБУ № 14 від 21.02.2018 р., встановлює основні вимоги щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій банків із фінансовими інструментами. Зокрема, передбачається, що банк здійснює бухгалтерський облік операцій із фінансовими інструментами згідно з внутрішніми операційними процедурами (правилами) та внутрішньою методикою. Згідно з документом, банкам необхідно розробити та затвердити внутрішні процедури (положення)/ внести зміни до внутрішніх процедур (положень) і затвердити їх щодо встановлення методики: проведення тестування грошових потоків за фінансовими активами; визначення бізнес-моделей управління фінансовими активами; оцінки очікуваних кредитних збитків; визначення справедливої вартості фінансових інструментів згідно з Міжнародним стандартом фінансової звітності 13 «Справедлива вартість».

Правилам бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України затвердженими постановою Правління НБУ № 17 від 27.02.2018 р. Правила визначають методологічні засади відображення в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати та порядок застосування банками основних принципів бухгалтерського обліку під час визнання доходів і витрат, крім тих доходів і витрат, які підпадають під сферу застосування МСФЗ 9

«Фінансові інструменти». При цьому Правила не регламентують порядок відображення в бухгалтерському обліку доходів і витрат за операціями, які пов'язані з: договорами оренди; договорами страхування; фінансовими інструментами та іншими договірними правами та зобов'язаннями, що обліковуються відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене постановою НБУ № 351 від 30.06.2016р. (із змінами та доповненнями), визначає порядок оцінки банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями; встановлює мінімальні вимоги до банків щодо визначення розміру очікуваних втрат (збитків) за активними банківськими операціями внаслідок реалізації кредитного ризику.

Важливою складової діяльності банку є також розробка повної та змістовної внутрішньої нормативної бази. Процес надання та одержання кредитів банком також повинен ґрунтуватись не лише на державно розробленій законодавчій та нормативній базі, а й на в внутрішніх документах, інструкціях та положеннях, які зазвичай є закритою інформацією для зовнішнього користувача. Приклади такої внутрішньої нормативної бази висвітлені у 4 рівні.

Найважливішим документом, який регулює принципи, методи та процедури ведення обліку в банку є його облікова політика, яка обов'язково повинна містити розділ щодо обліку кредитних операцій. Окрім того є багато інших не менш важливих документів, на яких базується провадження кредитної діяльності та її обліку: Кредитна політика, Порядок взаємодії структурних підрозділів при забезпеченні виконання кредитних зобов'язань коштами на вкладних (депозитних) рахунках фізичних осіб, що відкриті у комерційному банку; Процес кредитування фізичних осіб із використанням технології кредитного скорингу у комерційному банку тощо.

У вузькому значенні кредитна політика – це система заходів банку під час кредитування клієнтів, які здійснюються банком для реалізації його стратегії і так- тики в даному регіоні в певний період часу; у більш ширшому значенні кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних стосунків і функціонування кредитного механізму. Кредитна політика банку має внутрішню структуру, а її основними елементами є:

– стратегія банку з розроблення основних напрямів кредитного процесу;

– тактика банку щодо організації кредитування;

– контроль над реалізацією кредитної політики.

Вдосконалення кредитної політики банків у сучасних умовах також має передбачати такі заходи, як:

– підвищення стабільності банків;

– поліпшення якості кредитного портфеля;

– поліпшення структури активів банків;

– забезпечення інтересів вкладників банку;

– підвищення іміджу банку;

– формування кредитної інфраструктури.

Для банків кредитні операції – це найважливіший вид банківської діяльності, що приносить дохід. Разом з тим, надання кредиту пов'язане з кредитним ризиком, тобто неповерненням суми основного боргу та відсотків за нього юридичними та фізичними особами. У зв'язку з цим при організації кредитних операцій зусилля банків спрямовані на те, щоб уникнути або мінімізувати можливі втрати від невиконання зобов'язань клієнтами.

На організацію кредитних відносин банку та клієнтів впливають як нормативно-інструктивні документи, так і інші фактори, основними серед яких є:

– макроекономічні фактори (економічна криза, спад виробництва, ризик інфляції, бюджетна криза, нестабільність банківської системи, політичний ризик, нерозвиненість системи страхування ризиків, нерозвиненість інформаційного ринку);

– фактори, що пов'язані з позичальниками (ризик відсутності правоздатності і дієздатності, фінансова нестійкість, неплатоспроможність, виробничо-технологічний ризик, ризик управління, відсутність відпрацьованих бізнес-планів, ризик невиконання зобов'язань дебіторами);

– фактори, що пов'язані з банком (відсутність чітко сформульованої кредитної політики, зниження вимог до позичальника, відсутність контролю за цільовим використанням кредитів, недоліки в організації бухгалтерського обліку, стратегічний.

В той же час облік повинен забезпечувати відображення інформації про кредитні операції за кожним етапом з метою проведення аналізу та прийняття управлінських рішень, а також відображати детальні записи інформації про позичальника, які дають можливість отримати звіти для внутрішнього користування та можливість надання звітів про діяльність контролюючим органам і розрахунку макроекономічних показників грошово-кредитної статистики.

Організація обліку кредитних операцій в банках спрямована на обмеження кредитного ризику при здійсненні даних операцій. У загальному плані організація обліку кредитних операцій охоплює три напрями:

а) розподіл обов'язків та повноважень під час здійснення операцій;

б) опис процедури виконання операцій на підставі внутрішньобанківських документів;

в) контроль операцій, що включає: контроль повноважень; контроль технічного та бухгалтерського опрацювання даних.

Процедури обліку кредитних операцій визначаються в обліковій та кредитної політиці кожного банку. При цьому обліковий процес повинен забезпечити єдину методологію синтетичного і аналітичного обліку, а також узагальнення інформації для прийняття управлінських рішень та складання як внутрішньої, так і зовнішньої звітності.

Висновки. Таким чином, проведено дослідження нормативно-правової бази сфери регулювання обліку та відображення кредитних операцій банків України структуровано, коротко охарактеризували основні нормативні акти регулювання. Системно представлено

чотири рівні управління: міжнародний, державний та внутрішній (локальний), згідно яких розробляється внутрішнє інформаційно-нормативне забезпечення банку. Проте для більш ефективної організації обліку необхідно здійснити гармонізацію українського законодавства відповідно до вимог МСФЗ, а отже комерційні банки за допомогою такої системи аналітичних показників зможуть проводити постійний моніторинг змін в економічній системі та своєчасно реагувати за допомогою внесення відповідних коректив у разі її незадовільного розвитку подій.

Список літератури

1. Міщенко, В.І., Слав’янська Н.Г. *Банківські операції*. К.: Знання, 2006. 796 с.
2. Андренко О.А., Мордовцев О.С. Механізм формування облікової політики банків *Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. Харків. нац. акад. міськ. госп-ва Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 138. С. 57-62.
3. *МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 20.08.2019).
4. *МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051 (дата звернення: 20.08.2019).
5. *МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (дата звернення: 20.08.2019).
6. Матюха М.М., Чистоколова А.І. Удосконалення організації обліку кредитних операцій в умовах становлення ринкових відносин *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 15 (37). С. 42-45.
7. Глєбова Н.В. Формування інформації про обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку *Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. 2016. Вип. 1. С. 80-85.
8. Воробець Л.В. Поняття банківського кредиту та кредитних операцій банку *Право України*. 2002. № 12. С. 62-65.
9. Варцаба В.І., Машіко К.С. *Облік у банках (у таблицях і схемах) : Навч. посібник*. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2016. 184 с.
10. Сирота А.І. Поняття «банківська операція» та «кредитна операція» *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки*. 2014. Вип. 4. Том 2. С. 127-130.
11. Сімаков К.І., Бойчук І.П. Проблеми формування системи внутрішнього аудиту комерційного *банку Науковий вісник ДДМА*. 2017. № 3. С. 149-152.
12. Стахів О.Я. Міжнародний досвід здійснення внутрішнього аудиту кредитних операцій *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 5(47). С. 209-214.

References (transliterated)

1. Mishchenko, V., Slavic N. *Bankivski operatsii* [Banking]. Kiev, Znannia, 2006. 796 p.
2. Andrenko O., Mordovtsev O. Mekhanizm formuvannia oblikovoi polityky bankiv [Mechanism of formation of accounting policy of banks]. *Komunalne hospodarstvo mist : nauk.-tekhn. zb. Kharkiv. nats. akad. misk. hosp-va Seriia* "*Ekonomichni nauky*" [Municipal services of cities. Series "Economic Sciences"]. 2017, vol. 138, pp. 57-62.
3. *MSBO 32* "*Finansovi instrumenty: podannia*" [IAS 32 "Financial instruments: presentation"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (accessed 20.08.2019).
4. MSBO 37 "*Zabezpechennia, umovni zoboviazannia ta umovni aktyvy*" [IAS 37 "Collateral, contingent liabilities and contingent assets"]. Available at: https://zakon. rada.gov.ua/laws/ show/929_051 (accessed 20.08.2019).
5. *MSFZ 9* "*Finansovi instrumenty*" [IFRS 9 "Financial instruments"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show /929_016 (accessed 20.08.2019).
6. Matucha M., Chistogolovka A. Udoskonalennia orhanizatsii obliku kredytnykh operatsii v umovakh stanovlennia rynkovykh vidnosyn [Improvement of the organization of credit transactions accounting in the conditions of market relations formation]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal* "*Internauka*" []International scientific journal "Internauka"]. 2017, vol. 15(37), pp. 42-45.
7. Glebova N.V. Formuvannya informaciyi pro oblikovo-analitichne zabezpechennya kreditnoyi diyalnosti banku [Formation of information on accounting and analytical support of the credit activity of the bank]. Elektronnij naukovo-praktichnij zhurnal "Infrastruktura rinku" [Electronic Scientific and Practical Magazine "Market Infrastructure"]. 2016, vol. 1, pp. 80-85.
8. Vorobec L. Ponyattya bankivskogo kreditu ta kreditnih operacij banku [The concept of bank credit and credit operations of the bank]. *Pravo Ukrayini* [Law of Ukraine]. 2002, vol. 12, pp. 62-65.
9. Varcaba V., Mashiko K. *Oblik u bankah (u tablicyah i shemah)* [Accounting in banks (in tables and charts)]. Uzhhorod, Vidavnictvo UzhNU "Goverla", 2016. 184 p.
10. Sirota A. Ponyattya «bankivska operaciya» ta «kreditna operaciya» [The concepts of "bank transaction" and "credit transaction"]. *Naukovij visnik Hersonskogo derzhav-nogo universitetu. Seriya: Yuridichni nauki* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Law]. 2014, vol. 4, issue 2, pp. 127-130.
11. Simakov K., Bojchuk I.. Problemi formuvannya sistemi vnutrishnogo auditu komercijnogo banku [Problems of Formation of Internal Audit System of Commercial Bank]. *Naukovij visnik DDMA* [Scientific Herald of the DSEA]. 2017, vol. 3, pp. 149-152.
12. Stahiv O. Mizhnarodnij dosvid zdijsnennya vnutrishnogo auditu kreditnih operacij [International experience in internal audit of credit operations]. *Visnik ONU imeni I.I. Mechnikova* [Bulletin of ONU Mechnikov]. 2016, vol. 21, issue 5(47). pp. 209-214.

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мордовцев Олександр Сергійович (Мордовцев Александр Сергеевич, Mordovtsev Oleksandr) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1653-5440; e-mail: acmordov@gmail.com

Казанський Максим Михайлович (Казанский Максим Михайлович, Kazanskyi Maksym) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант групи 2.БЕМ401П.8; Харків, Україна; e-mail: mkznski@gmail.com

УДК 330.322 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.24

А.О. ХАРЧЕНКО, О.В. ГОЛЄНІЩЕВА

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ ТА ЇЇ СКЛАДОВІ

Важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку будь-якої економіки відіграють іноземні інвестиції. Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати низку переваг, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання внутрішніх ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Можливості залучення в країну інвестицій залежать в першу чергу від умов для інвесторів, які в ній створені, тобто від інвестиційної привабливості країни. В роботі обґрунтовано теоретичні положення, що розкривають сутність поняття інвестиційна привабливість. Показано, що інвестиційну привабливість доцільно розглядати як інтегральну (факторіальну) характеристику, оскільки інвестиційна привабливість країни віддзеркалює сучасний стан та рівень розвитку держави, який визначається сукупністю її економічних, політичних, соціальних, культурних, науково-технологічних, інфраструктурних, фінансових, ресурсно-сировинних, екологічних та інших чинників, які обумовлюють платоспроможній попит на інвестиції. Тобто, цей параметр є сукупною оцінкою всіх галузей функціонування держави. Запропонований в роботі підхід до оцінки рівня інвестиційної привабливості країни дозволяє виявити і обґрунтувати причини і проблеми в економіці, ступінь їх важливості та невідкладності, з'являється можливість комплексного уявлення про вплив різних факторів на підвищення чи зменшення інвестиційної привабливості держави та виникає база для активного підходу до виявлення її складових частин.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість регіону, інвестиційна привабливість галузі, інвестиційна привабливість країни, чинник впливу, інтегральний показник.

А.А. ХАРЧЕНКО, О.В. ГОЛЕНИЩЕВА

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ И ЕЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Важную роль в создании благоприятных условий для развития любой экономики играют иностранные инвестиции. Привлечение иностранных инвестиций позволяет стране-реципиенту получить ряд преимуществ, основными из которых является улучшение платежного баланса; трансферт новейших технологий и ноу-хау; комплексное использование внутренних ресурсов; развитие экспортного потенциала и снижение уровня зависимости от импорта; достижения социально-экономического эффекта (повышение уровня занятости, развитие социальной инфраструктуры и т.д.). Возможности привлечения в страну инвестиций зависят в первую очередь от условий для инвесторов, которые в ней созданы, то есть от инвестиционной привлекательности страны. В работе обоснованы теоретические положения, раскрывающие сущность понятия инвестиционная привлекательность. Показано, что инвестиционную привлекательность целесообразно рассматривать как интегральную (факториальную) характеристику, поскольку инвестиционная привлекательность страны отражает современное состояние и уровень развития государства, определяется совокупностью его экономических, политических, социальных, культурных, научно-технологических, инфраструктурных, финансовых, ресурсно-сырьевых, экологических и других факторов, которые обусловливают платежеспособной спрос на инвестиции. То есть, этот параметр совокупной оценке всех отраслей функционирования государства. Предложенный в работе подход к оценке уровня инвестиционной привлекательности страны позволяет выявить и обосновать причины и проблемы в экономике, степень их важности и неотложности, появляется возможность комплексного представления о влиянии различных факторов на повышение или уменьшение инвестиционной привлекательности государства и возникает база для активного подхода к выявление ее составных частей.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционная привлекательность отрасли, инвестиционная привлекательность страны, факторы влияния, интегральный показатель.

A. KHARCHENKO, O. GOLENISHEVA

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COUNTRY AND HER COMPONENTS

Important role in creating favorable conditions for the development of any economy is played by foreign investment. The attraction of foreign investment enables the recipient country to obtain a number of advantages, the main of which is the improvement of the balance of payments; transfer of the latest technologies and know-how; complex use of internal resources; development of export potential and reduction of dependence on imports; achievement of socio-economic effect (increase of employment level, development of social infrastructure, etc.). Possibilities of attracting investments into the country are depended first of all for the conditions for the investors who are created, that is, from the investment attractiveness of the country. The paper substantiates the theoretical positions that reveal the essence of the notion of investment. It is shown that investment attractiveness should be considered as an integral (factorial) characteristic, since the investment attractiveness of the country reflects the current state and level of development of the state, which is determined by the set of its economic, political, social, cultural, scientific and technological, infrastructure, financial, resource and raw materials, environmental and other factors that determine the solvent demand for investment. That is, this parameter is a cumulative estimate of all industries of the state's operation. The proposed approach to the estimation attractiveness of the country allows us to identify and assess the causes and problems in the economy, the degree of their importance and urgency, there is an opportunity to comprehend the influence of various factors on the increase or decrease of investment attractiveness of the state and there is a basis for an active approach to the identification of its constituent parts.

Keywords: investment attractiveness, direct foreign investment, investment attractiveness of the region, investment attractiveness of the industry, investment attractiveness of the country, factors of influence, integral index.

Вступ

Інвестиції є рушійною силою позитивного розвитку країни та відіграють значну роль в її функціонуванні. Вони забезпечують підвищення не лише виробничого потенціалу країни, а й культурного та освітнього рівня, стають підґрунтям для посилення ролі сфер науки і технологічного розвитку, забезпечують обмін дослідницькою інформацією. В умовах сучасної тенденції до глобалізації роль інвестування невпинно зростає, оскільки саме інвестиції виступають ланкою, яка поєднує світові господарства. Для країн, що стоять на шляху зростання, цей процес є найбільш актуальним, тому наявність іноземних інвестицій має безліч позитивних

© А.О. Харченко, О.Г. Голєніщева, 2020

аспектів. Головними з них є збільшення обсягу реальних капіталовкладень, прискорення темпів економічного зростання, покращення стану платіжного балансу країни, залучення локальних капіталів, зміцнення ринку фінансів, підвищення рівня зайнятості та кваліфікації кадрів, впровадження новітніх технологій, розвиток інфраструктури, покращення засобів комунікацій тощо. Звичайно існує багато аспектів, від яких залежить рівень притоку інвестицій в державу, але ключовим з них є інвестиційна привабливість.

Аналіз літературних джерел

Теоретико-методологічним засадам поняття та оцінки інвестиційної привабливості присвячено широке коло публікацій як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед них можна виділити роботи таких авторів: І.О.Бланка, В.В.Бочарова, А.П.Гайдуцького, С.С.Донцова, А.П.Дука, Л.П.Дядечко, Я.Є.Задорожну, Я.Д.Крупку, І.В.Нападовську, Л.О.Чорну та багатьох інших. Проте низка питань щодо сучасного розуміння інвестиційної привабливості як на макро-, мікрорівні, так і на галузево-територіальних рівнях, а також факторів, що на неї впливають, залишаються недостатньо розкритими.

Метою роботи

Метою статті є уточнення змісту поняття «інвестиційна привабливість» як економічної категорії, узагальнення системи факторів, які її визначають.

Виклад основного матеріалу

В сучасних реаліях залучення інвестицій є важливою частиною управління державою. Підґрунтям для припливу іноземного капіталу виступає інвестиційна привабливість країни.

Зміст поняття «інвестиційна привабливість», як економічної категорії, досі є неоднозначним, оскільки може розглядатися під декількома різними кутами. Цей термін можна назвати відносно новим в економічній теорії, тому його визначення досі носить достатньо суб’єктивний характер. Зазвичай, використовується він при дослідженні певних об’єктів, складанні різноманітних рейтингів та в менеджменті підприємств. Трактування цього поняття найчастіше залежить від конкретної ситуації його використання, тому його на сьогоднішній день майже неможливо ввести в чітко визначенні межі Однозначне асоціювання інвестиційної привабливості з якимись певними ознаками можливе лише в контексті визначеної ситуації. Тобто, можна сказати, що інвестиційна привабливість об’єкту будується в залежності від ознак самого об’єкту та цілей дослідження. Достовірно можна визначити лише те, що інвестиційна привабливість пов’язана з процесом інвестування. Інвестиційний процес, в свою чергу, являє собою комплекс цілеспрямованих дій, відтворених в середовищі інвестування, які виражаються у здійсненні капіталовкладення інвестором в об’єкт інвестування, котрий має певний набір кількісних та якісних ознак, з метою отримання оптимального економічного ефекту. Це визначення будується на чотирьох основних дійових особах: суб’єкті інвестування, предметі інвестування, об’єкті інвестування та середовищі інвестування. Це і обумовлює велику розбіжність між різними трактуваннями: всі вони базуються на різноманітних гранях інвестиційного процесу. В глобальному погляді сутність поняття «інвестиційна привабливість» можливо розділити на декілька великих груп.

По-перше, виділяють ієрархічний підхід до визначення цього терміну. Загалом слід роздивлятися чотири основних рівні (рисунок 1) [1]:

– інвестиційна привабливість країни;
– інвестиційна привабливість регіону;
– інвестиційна привабливість виду економічної діяльності (галузі);
– інвестиційна привабливість підприємства.

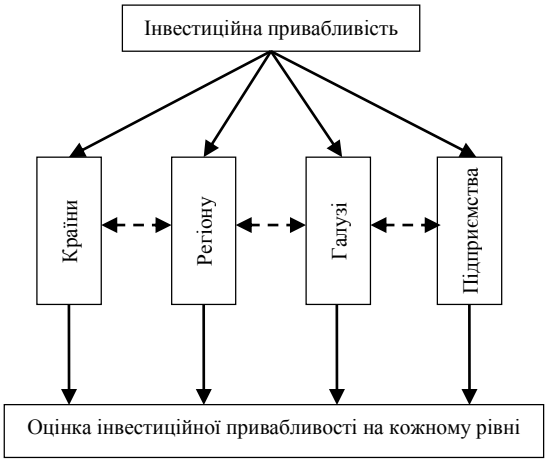

Рисунок 1 – Визначення інвестиційної привабливості за рівнем ієрархії

Тобто інвестиційна привабливість розглядається як комплекс показників, які сприяють припливу чи відпливу зовнішніх капіталів на різних рівнях ієрархії, причому на кожному рівні цей комплекс має індивідуальний характер. Також, безумовно, всі рівні інвестиційної привабливості тісно взаємодіють один з одним. Наприклад, на інвестиційну привабливість підприємства має суттєвий вплив галузь діяльності, регіон розташування та загальний рівень привабливості країни. Цей принцип працює і в зворотному напрямку: інвестиційну привабливість країни формують привабливості регіонів, галузей та найменших одиниць – підприємств. Кожен з цих рівнів має низку аналітичних показників, що у своїй сукупності дають максимально вичерпне уявлення про інвестиційну привабливість країни в цілому, а загальна інвестиційна привабливість держави дає змогу перейти до визначення інвестиційної привабливості об’єктів нижчого порядку. На кожному рівні існує низка методів для оцінки інвестиційної привабливості.

По-друге, всі трактування вчених, що вивчали це питання, можна розділити на декілька основних груп. Перша група вчених розглядає інвестиційну привабливість як сукупність певних об'єктивних характеристик. Інша група бачить в корінні цього поняття суб'єктивну оцінку безпосередньо інвестора, яка складається в нього на основі суб'єктивних та об'єктивних характеристик. Так, наприклад, Л.С.Валинурова та О.Б.Казакова визначають інвестиційну привабливість як сукупність різноманітних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, що обумовлюють потенціальний платоспроможний попит на інвестиції. В свою чергу, В.Ф Максимов говорить, що це – суб'єктивна оцінка інвестором країни, регіону чи підприємства щодо прийняття рішення про вкладення своїх коштів, відповідно, в країну, регіон чи підприємство. При цьому суб'єктивна оцінка будується на основі аналізу об'єктивних характеристик об'єкту інвестування. Деякі дослідники, наприклад, Н.В.Кисельова, Г.В.Захарова та інші, прив'язують до цього терміну ще й поняття ризиків, які можуть виникати при виконанні процесу інвестування. Існує ще одна полярна точка зору: під інвестиційною привабливістю розуміється оцінка ефективності використання капіталу та аналіз платоспроможності (Л.Гіляровська, Е.Крилов та інші). Визначення різних науковців винесені до таблиці 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття «інвестиційна привабливість» за версією різних дослідників

№	Автори	Визначення інвестиційної привабливості
1	Валинурова Л.С., та Казакова О.Б.	Сукупність різноманітних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції [2].
2	Кисельова Н.В., Захарова Г.В.	Інтегральна характеристика окремих підприємств, регіонів, галузей чи країн з позиції перспективності розвитку, дохідності інвестицій та рівня інвестиційних ризиків [3].
3	Веселов Д.В.	Може розглядатись в двох значеннях: в широкому – це сукупність всіх факторів, що впливають на інвестицій-ну привабливість об'єкту; у вузькому – сукупність факторів, що діють на рівні власне об'єкта [4].
4	Максимов В.Ф.	Суб'єктивна оцінка інвестором країни, регіону чи підприємства щодо прийняття рішення про вкладення своїх коштів у, відповідно, країну, регіон чи підприємство. При цьому суб'єктивна оцінка будується на основі аналізу об'єктивних характеристик об'єкту інвестування, головною з яких є інвестиційний клімат [5].
5	Чинєнов М.В.	Об'єктивні передумови для інвестування, які кількісно виражаються в обсязі капіталовкладень, що можуть бути залучені в країну/регіон/ підприємство, виходячи з наданих їй/йому/йому інвестиційного потенціалу та рівня інвестиційних ризиків [6].

Закінчення таблиці 1

№	Автори	Визначення інвестиційної привабливості
6	Теплова Т.В.	Характеристика активу, що враховує задоволення інтересу певного інвестора згідно з відношенням «ризик-віддача вкладеного капіталу-горизонт влади над активом» [7].
7	Денчук А.В.	Доданок методичного забезпечення активізації інвестиційної діяльності. Змістом інвестиційної привабливості є економічна та соціально-економічна доцільність інвестування, що заснована на узгодженні інтересів суб'єкта та об'єкта інвестування, що, у свою чергу, забезпечує досягнення цілей кожного з них при задовільному рівні дохідності та ризику [8].
8	Прибиткова Г.	Загальна характеристика перспективності, вигідності, ефективності та мінімізації ризиків вкладення інвестицій в розвиток за рахунок власних чи залучених коштів [9].
9	Старовєрова Г.С.	Загальна характеристика переваг та недоліків певних об'єктів інвестування з позиції конкретного інвестора по сформованим ним критеріям.
10	Смирнова Н.В.	Оцінка об'єктивних можливостей стану об'єкта та напрямків інвестування, що формується при прийнятті рішення інвестором [10].
11	Ле Тхи Тху Нга	Сукупність об'єктивних фінансово-економічних характеристик, значень та показників об'єкта в певний момент часу, що відповідають вимогам інвесторів по відношенню «дохідність-ризик» для інвестування у відповідні категорії об'єктів за умови досягнення цілей інвестора в певний проміжок часу [11].
12	Крилов Е.І.	Самостійна економічна категорія, що характеризується стійкістю фінансового стану, дохідністю капіталу об'єкта та курсом акцій і рівнем дивідендів [12].
13	Фам Нгок Тханг	Економічна категорія, що характеризує ефективність використання ресурсів об'єкта, його платоспроможність, фінансову стійкість, здатність до інноваційного розвитку на базі підвищення дохідності капіталу, техніко-економічного рівня, якості та конкурентоспроможності [13].
14	Криданов І.С	Система економічних відносин між суб'єктами господарювання щодо ефективності розвитку бізнесу, підтримання його конкурентоздатності на основі власного та залученого капіталу [14].

Отже, аналізуючи таблицю 1, в якій наведені різноманітні дефініції вчених, можна прийти до висновку, що вони можуть бути підпорядковані декільком основним принципам. Хоча, безумовно, кожен автор вносить в це поняття власне смислове навантаження залежно від конкретної сфери дослідження. Загалом можна виділити три основні класифікаційні ознаки:

– інвестиційна привабливість як сукупність характеристик об’єкта;

– інвестиційна привабливість як обставина чи передумова для інвестування;

– інвестиційна привабливість як оцінка ефективності функціонування об’єкта.

Згідно з матеріалами таблиці 1, всі визначення можна розділити наступним чином (таблиця 2):

Таблиця 2 – Класифікація визначень за ознаками

Ознака	Автори та номер визначення (табл.1)
Інвестиційна привабливість як сукупність характеристик об’єкта	Валинурова Л.С. та Казакова О.Б. (№1), Кисельова Н.В., Захарова Г.В. (№2), Веселов Д.В. (№3).
Інвестиційна привабливість як обставина чи передумова для інвестування	Максимов В.Ф. (№4), Чинєнов М.В. (№5), Теплова Т.В. (№6), Денчук А.В. (№7), Прибиткова Г. (№8), Старовєрова Г.С. (№9), Смирнова Н.В. (№10), Ле Тхи Тху Нга (№11).
Інвестиційна привабливість як оцінка ефективності функціонування об’єкта	Крилов Е.І. (№12), Фам Нгок Тханг (№13), Криданов І.С (№14).

Отже, можна дійти однозначного висновку, що трактування поняття, що розглядається, має певний суб’єктивний характер, але все ж таки воно обмежене об’єктивними рамками. Кожна дефініція намагається визначити роль та місце суб’єкта, об’єкта, предмета та середовища інвестування. З цього можна зробити висновок, що термін «інвестиційна привабливість» будується на єдиному базисі: з того чи іншого боку економісти підходять до оцінки стану об’єкта інвестування, його економічної, фінансової, соціальної та інших складових функціонування.

Підходячи з іншого боку економічної думки, практичну сутність та складові інвестиційної привабливості визначаються декількома підходами. Можна виділити різні ключові підходи до визначення складових елементів інвестиційної привабливості. Існує чотири основних напрямки думки [15].

Перший метод визначає інвестиційну привабливість з боку фінансового стану та фінансової стійкості досліджуваного об’єкту. При цьому основними критеріями оцінки є ефективність використання капіталів та платоспроможність. Тобто, дана трактовка застосовує, хоч і об’єктивну, але дуже вузьку та специфічну інформацію, що, фактично, описує лише рівень економічного розвитку об’єкта, його фінансовий та економічний стан. Цей підхід нехтує такою важливою характеристикою інвестиційної привабливості, як перспективи подальшого розвитку.

Другий підхід визначає дане поняття виключно з точки зору дохідності та ризиків. Прихильники цього методу вважають, що інвестиційну привабливість об’єкта обумовлює лише максимально можливий економічний ефект від інвестування при мінімально можливих ризиках.

В основі третього підходу лежить поняття інвестиційного ризику. Привабливість визначається як сукупність інвестиційного потенціалу та ризиків. При цьому, потенціал виступає інтегральною характеристикою, що включає всі об’єктивно позитивні для інвестування фактори, а рішення щодо доцільності інвестування приймається на основі величини та імовірності ризику, тобто можливості настання несприятливих умов.

Четвертий підхід можна назвати комплексним. Він включає в себе сукупність факторів, які притаманні об’єкту інвестування, та є необхідними для прийняття інвестором рішення щодо інвестування. Власне оцінка привабливості відбувається на основі аналізу та дослідження ефективності використання капіталів об’єкта інвестування, платоспроможності, фінансової стійкості, доходності інвестицій, інвестиційних ризиків, а також інших факторів, що можуть мати вплив на інвестиційний клімат. Основні відмінні риси кожного підходу зведено у таблиці 3.

Таблиця 3 – Особливості практичних підходів до визначення інвестиційної привабливості

Підхід	Особливість	Ключові параметри
1	Взаємозв’язок інвестиційної привабливості з фінансовим станом та фінансовою стійкістю об’єкта	Ефективність використання капіталу; Платоспроможність; Стійкість фінансового стану; Здатність до розвитку та інші.
2	Сутність інвестиційної привабливості визначається з точки зору ризиків та дохідності майбутніх періодів	Рівень ризиків; Економічний ефект від вкладень
3	Інвестиційний потенціал та ризики вважаються основою інвестиційної привабливості	Набір об’єктивних та суб’єктивних передумов для інвестування; Величина мінімальних ризиків
4	Розгляд інвестиційної привабливості як інтегральної характеристики факторів, що притаманні об’єкту інвестування	Показники, що можуть розглядатися як чинники інвестиційної привабливості

Таким чином, можна дійти висновку, що сутність інвестиційної привабливості дуже неоднозначна та може розглядатися на двох рівнях. В широкому смислі

– це сукупність властивостей об'єкта інвестування; у вузькому – це сукупність факторів та характеристик, що допомагають потенціальному інвестору провести аналіз характеристик об'єкта та прийняти рішення щодо доцільності інвестування.

Дослідження сутності поняття «інвестиційна привабливість» можна умовно розділити на два рівні: вищий та нижчий. На вищому рівні розглядається власне об'єкт інвестування і повний комплекс його характеристик, що можуть бути потенційно вигідними для деякого інвестора. На нижчому рівні інвестиційна привабливість становить також сукупність характеристик об'єкта, але таких, які конкретно визначені певним інвестором.

Переходячи на рівень країни загалом, можна сказати, що інвестиційну привабливість країни, звичайно, є сенс роздивлятися в широкому розумінні. Саме тому її варто сформулювати як інтегральний показник, який визначається сукупністю економічних, політичних, соціальних, культурних, науково-технологічних, інфраструктурних, фінансових, ресурсно-сировинних, екологічних та інших характеристик країни, що обумовлює платоспроможній попит на інвестиції.

Теоретично кількість часткових факторів інвестиційної привабливості, які можна було б включити в розгляд, є нескінченно великою величиною. Наприклад, факторами впливу на інвестиційну привабливість можуть бути й такі несподівані, як кількість курців серед населення чи рівень захворюваності ВІЛ. Такі показники також можуть мати певний ефект на перспективну інвестиційну привабливість. Але якщо звернутися до деяких законів та принципів теорії систем, то список показників інвестиційної привабливості можливо значно звузити. Беруться до уваги такі ключові аспекти: закон необхідного різноманіття, що показує необхідність визначення ступеня оптимального різноманіття при розробці будь-якої системи; принцип мінімальної достатності, що говорить про доцільність функціонування системи при наявності лишень мінімального, але достатнього, набору інструментів, що потрібен для досягнення мети; принцип цільової орієнтованості, що говорить про те, що будь-який аналіз можна виконувати з різним рівнем деталізації та обмеженнями, встановленими з урахуванням потреб існуючої мети. Таким чином, достатньо використовувати звужений перелік часткових показників, до складу якого входять лише інвестиційно-значимі представники. Вибір інвестиційно-значимих показників відбувається на основі якісного аналізу [16, 17, 18].

Інвестиційна привабливість є багатогранним поняттям, що може охоплювати безліч різних сфер життя людини, підприємства, галузі, країни, світу. Її теоретична сутність є предметом наукової дискусії, а практична, в свою чергу, викликає ще один виток наукової думки. Інвестиційна привабливість однозначно виступає гнучким поняттям, яке майже повністю залежить від конкретних умов його розгляду. В загальному вигляді перелік факторів інвестиційної привабливості повинен мати змінну сутність, тобто єдиного конкретного набору чинників не може існувати, оскільки інвестиційна привабливість напряму залежить від конкретної задачі. Така умова змінності зможе обумовлювати певну наукову динамічність практичної сутності досліджуваного показника. Разом із тим, в сучасних умовах швидкого інформаційного та технічного розвитку інвестиційний простір постійно змінюється, а отже сталість в визначенні змісту інвестиційної привабливості просто неможлива. Варто відзначити, що можуть існувати різні цілі дослідження цього поняття: в різних контекстах, під різними кутами зору набір чинників інвестиційної привабливості повинен проходити процес аналізу та актуалізації. Також навіть у масштабі країни, яка найчастіше розвивається монотонно, на різних етапах розвитку виникають певні специфічні ознаки та особливості, що змінюють і сутність її інвестиційної привабливості. В даному випадку мова йде про макрорівень, тому цей термін варто оцінювати як віддзеркалення всіх сфер діяльності країни, які теоретично впливають на її загальний стан у світовому масштабі. Слід зазначити, що привабливість країни для інвестора в цілому не може бути відокремленою від світу. Обираючи потенціальну державу для інвестування, інвестор оцінює не стільки внутрішньодержавні процеси, скільки порівнює загальні ознаки у різних країнах. Тобто можна стверджувати, що для дослідження інвестиційної привабливості держави варто виділяти ключові параметри її розвитку, які є відображенням рівня розвитку країни на глобальній арені. А саме розглядати лише ті області діяльності, які мають значимість у міжнародному сенсі.

Оскільки кількість інвестиційно-значимих показників також є досить великою величиною, для підтримання логіки та спрощення розуміння доцільності вибору, їх варто розділити на декілька груп за смисловим навантаженням.

Отже, як вже було вказано у визначенні, всі часткові показники варто умовно розділити на групи. Всього доцільно визначити сім груп, які відображені на рисунку 2.

Саме такий поділ всіх факторів може забезпечити всебічне відображення основних аспектів функціонування держави в сучасних умовах та на міжнародному рівні.

Економічна група показників описує та в повній мірі віддзеркалює економічну ситуацію в країні, всі її грані, які є актуальними з точки зору сучасного етапу розвитку. Загалом ця група факторів може включати велику кількість показників, які будуть характеризувати економічний стан на локальному рівні. Оскільки в даному випадку розглядається макроекономічний рівень, то такі фактори не будуть мати суттєвого впливу на результуючий показник. Серед економічних факторів першочергове значення мають такі показники стану та результатів функціонування економіки в цілому, які часто називають агрегованими, тобто узагальнюючими. Основними з них є рівень ВВП, зовнішні борги держави та наявні резерви, показники зовнішньої та внутрішньої торгівлі, характеристики ринку праці та

доходів населення, рівень інфляції тощо. Тобто ті фактори, що можуть побудувати загальне уявлення про економічний стан країни.

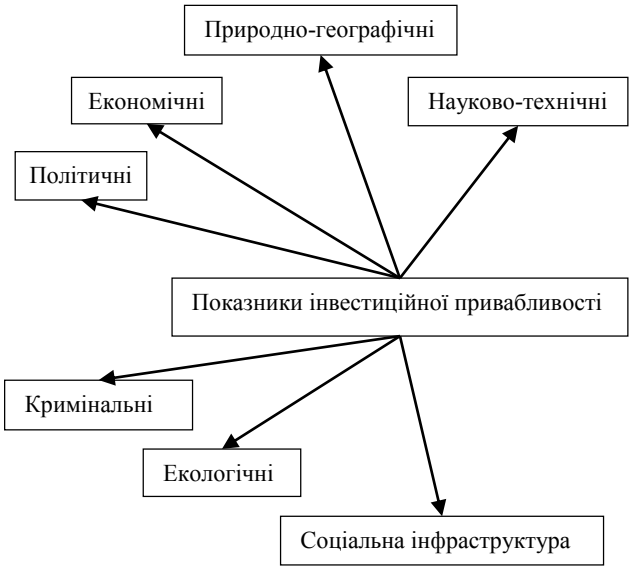

Рисунок 2 – Групи показників інвестиційної привабливості країни

Політична група характеризує взаємовідносини між населенням та державним апаратом, стабільність та ефективність влади, ступінь довіри населення до неї, а також, політичний тиск на підприємництво. На розвиток та ефективність функціонування значний вплив мають події, що відбуваються в політичному середовищі. Це середовище складається з правових інститутів, державних установ та суспільних угруповань чи еліт, які мають вплив на державне управляння та розширюють чи обмежують свободу дій в межах суспільства. Ефективність та прозорість державної влади, якість правової бази, ступінь її виконання, незалежність державного апарату від стороннього впливу, рівень корупції, стабільність, межа довіри населення до органів влади, державний тиск на підприємництво, економічна злочинність у владі – все це має прямий чи побічний вплив на економічне середовище та інвестиційну привабливість загалом.

Тенденцією багатьох сучасних наукових досліджень є приділення особливої уваги соціальному капіталу. Не виключенням є й інвестиційна діяльність. Фактично, рішення про інвестування належить інвестору, але формування ефективного інвестиційного процесу неможливе без забезпечення узгодженості інтересів інвестуючої сторони та суспільства. Інвестиційна привабливість країни значною мірою залежить від дії соціальних громад не лише в якості трудових ресурсів, а і як важеля громадського контролю. В сьогоденних реаліях переходу від індустріальної епохи до постіндустріальної вкрай важливу роль відіграє забезпеченість інформаційними технологіями, ступінь розвитку комунікацій та здатність населення до інформатизації, оскільки інвестиції зазвичай тісно пов’язані з технологізацією та інноваціями. Отже, соціальна інфраструктура показує рівень життя населення: житлові умови, систему охорони здоров’я, забезпеченість засобами комунікацій, демографічну ситуацію в країні.

З точки зору екології, екологічними факторами є окремі властивості елементів середовища, що здатні прямо чи опосередковано впливати на живі організми. Дане трактування відображає основну сутність цієї групи, але в даному випадку мова йде про їх інвестиційно-значиме відображення. Саме тому доцільно розглядати саме антропологічні чинники впливу в економічному контексті. Для потенційного інвестора екологічний рівень у країні може стати свідченням про наявність додаткового державного тягаря стосовно екології, тобто певних витрат на компенсацію та запобігання негативних наслідків від забруднень, а також, навпаки, про фінансові та економічні заохочення за належну охорону середовища. До того ж, можна стверджувати, що високий рівень охорони середовища, низька забрудненість є факторами довіри, що стимулюють інвестування. Отже, екологічна група базується на показниках стану навколишнього середовища антропогенного характеру: потенційна екологічна небезпека, забрудненість навколишнього середовища тощо.

Кримінальні показники відображають рівень злочинності у країні, криміногенну ситуацію, схильність населення до правопорушень. Високі кримінальні ризики, безперечно, стають фактором гальмування інвестиційних припливів, власники яких турбуються про збереження власних коштів. Інвестиційна привабливість певною мірою відображається іміджем країни, а поширена криміногенна ситуації зменшує її рейтинг. До того ж, рівень злочинності демонструє ступінь небезпечності не лише для населення, але й для бізнесу.

Розвиток науки і техніки відображений протягом всього процесу еволюції людства. Ця група чинників є основним двигуном економічного прогресу, диктує напрямок розвитку освіти, а також є інвестиційно-привабливою. Нові наукові досягнення, створення новітнього техніко-технологічного рівня, що обумовлює подальше зменшення капітальних витрат на трудові ресурси, матеріали та енергію. Науково-технічна група включає характеристику стану науки, техніко-технологічного рівня, здатності до інновацій, а також, державну підтримку науки та інновацій.

Сприятливі природно-географічні умови роблять країну об’єктивно привабливою для інвестування, вигідність географічного положення, наявність сировинних ресурсів може суттєво знизити капітальні витрати. Природно-географічні показники відображають властивості території країни: наявність природних ресурсів, вигідність географічного положення, особливості клімату.

Всі групи, що розглядаються, є комплексом інвестиційно-значимих показників, які характеризують всі сфери функціонування держави та відтворюють інвестиційну привабливість країни.

Отже, підводячи підсумок, можна сказати, що інвестиційна привабливість країни складається із множини показників, які входять до шести логічних груп: економічні, соціальна інфраструктура, політичні, екологічні, кримінальні та науково-технічні. Найбільш впливовою та об'ємною групою є економічна, оскільки вона, безперечно, відіграє ключову роль у формуванні інвестиційної привабливості країни.

Слід зазначити, що поняття інвестиційної привабливості є дискусійним питанням, тому, безперечно, не існує єдиної методології її оцінки. Деякі вчені віддають перевагу виключно експертним методам, інші – використовують лише статистичні дані. Третя група заохочує змішані методики, які поєднують експертну думку та статистику.

Для визначення рівня інвестиційної привабливості країни авторами пропонується використовувати комбінований підхід, тобто такий, що поєднує декілька методів, які застосовують до вирішення багатокритеріальних задач.

Отже створення єдиного інтегрального показника інвестиційної привабливості для кожної країни пропонується отримувати на основі часткових факторів. Найбільш поширеними для цього є три методи: середньозваженого показника, багатовимірної середньої та метод відстаней. Використання методу багатовимірної середньої є оптимальним для поставлених задач, але цей метод нехтує значимістю факторів: всі вони становлять «рівноправними», але неможливо ставити в один ряд, наприклад, значимість показника ВВП та викидів шкідливих речовин. В свою чергу, велика кількість факторів ускладнює процес надання їм вагових коефіцієнтів та майже однозначно загрожує порушенням транзитивності між показниками. Тому доцільно надавати вагові коефіцієнти не кожному факторові окремо, а кожній із груп факторів, які було розглянуто вище. Такий спосіб розрахунку дозволить не лише підкреслити значимість кожної групи факторів, а й зменшити суб'єктивність, яка виникає при виведенні вагових коефіцієнтів. Отже, для розрахунку індексу інвестиційної привабливості пропонується спочатку визначити інтегральні показники для кожної групи факторів, надати кожному з них вагові коефіцієнти та, потім на основі цього, визначати власне індекс привабливості країни.

Розрахунок інтегрального показника в кожній окремій групі пропонується визначати за допомогою методу відстані до «об'єкту-ідеалу» за стандартизованими значеннями. Цей метод пропонується використовувати через те, що в ньому відсутня суб'єктивність оцінки важливості кожного фактору, оскільки при достатньо великій кількості показників їх важливість відносно один одного важко оцінити.

Розрахунок загального інтегрального показника пропонується здійснювати методом середньо-зваженого критерію. Цей метод дозволяє врахувати важливість кожної групи факторів при розрахунку інтегрального показника.

Висновки

Отже, в загальному розумінні інвестиційна привабливість є сукупністю об'єктивних та суб'єктивних характеристик об'єкта інвестування, що обумовлює у своїй сукупності потенційний платоспроможний попит на інвестиції в дану країну. Подальші дослідження окресленої проблеми варто проводити в напрямку аналізу та оцінки факторів інвестиційної привабливості країни, а також визначення інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику, які мають значення під час проведення аналізу та оцінки інвестиційної привабливості.

Список літератури

1 Ильина С. А. Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» // *Молодой ученый*. — 2012. — №5. — С. 153-157.

2 Валинурова Л.С. *Инвестирование:* учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 448 с

3 Киселёва Н.В *Инвестиционная деятельность* 2-е изд: учеб. пособие/ Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова. – М.:АМФОРА, 2006. — 432 с.

4 Веселов Д.В Анализ инвестиционной привлекательности предприятия // *Канд. диссер. канд. эк. наук*, 2007

5 Максимова В.Ф. *Реальные инвестиции* / Московская финансово-промышленная академия. – М. – 2005. – 69 с.

6 Чиненов М.В. *Инвестиции*: учеб. пособие / М.В. Чиненов. – М.:КНОРУС, 2011. – 368 с.

7 Теплова Т.В. *Инвестиции:* учеб. пособие / Т.В.Теплова. – М.:Юрайт. 2011. – 724 с.

8 Денчук А.В *Совершенствование методов комплексной оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия:* учеб.пособие/ А.В. Денчук. – Я.:ЯГУ, 2000. – 27 с.

9 Прибиткова Г.О Конкурентоспособность как индикатор инвестиционной привлекательности // *Инвестиции в России.* – П., 2006. – №9. – С. 41-29

10 Смирнова Н.В *Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях реструктуризации*/ Н.В. Смиронова. – И.:ИГХТУ, 2004. – 20 с.

11 Le Thi Thuy Nga Investment attractiveness of Vietnam// *Journal of Economic & Development*. – Н., 2010. – №5

12 Крылов Э.И *Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия*: учеб. пособие/ Э.И Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. –М.: Финансы и статистика, 2003. – 193 с.

13 Pham Ngoc Thang Analysis of Investment climate in Vietnam// *Journal of Communist*. – Н. – 2009. – №6

14 Криданов И.С. Управление инвестициями в акционерных обществах открытого типа// *Канд. диссер. канд. эк. наук*, 2000

15 Александрова И.И *Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов*: учеб. пособие/ И.И. Александрова. – Н.: Интерэкспо, 2015. – 112 с.

16 Пластун О. Л. Міжнародні інвестиційні рейтинги як засіб усунення інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні / О. Л. Пластун, О. В. Дудкін // *Маркетинг і менеджмент інновацій.* – 2012. – N 3. – С. 191–198.

17 Сімонова М. В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями / М. В. Сімонова // *Вісн. Житом. держ. технолог. ун-ту.* – Серія : Економічні науки. – 2012. – N 1 (59). – Ч. 2. – С. 283–287.

18 Шуба М. В. Україна в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості: аналіз поглядів світових агенцій та організацій / М. В. Шуба // *Бізнес Інформ*. – 2015. – N 9. – С. 135–139.

References (transliteraciya)

1 Il'ina S. A. Sushhnost' kategorii «investicionnyj klimat» i kategorii «investicionnaja privlekatel'nost'» [The essence of the category "investment climate" and the category "investment attractiveness"] // *Molodoj uchenyj*. [Young scientist] — 2012. — no 5. — pp. 153-157.

2 Valinurova L.S. *Investirovanie*: uchebnik dlja vuzov [Investing: textbook for universities]. – Moscow: Volters Kluver, 2010. – 448 p
3 Kiseljova N.V *Investicionnaja dejatel'nost'* [Investment Activities] 2-e izd: ucheb. posobie [second edition: study guide]/ N.V. Kiseleva, T.V. Borovikova, G.V. Zaharova. – Moscow: AMFORA, 2006. — 432 p.
4 Veselov D.V Analiz investicionnoj privlekatel'nosti predprijatija [Analysis of the investment attractiveness of the enterprise] // *Kand. disser. kand. jek. Nauk* [Candidate dissertation Ph.D.], 2007
5 Maksimova V.F. *Real'nye investicii* [Real investment] / Moskovskaja finansovo-promyshlennaja akademija. [Moscow Academy of Finance and Industry] – Moscow – 2005. – 69 p.
6 Chinenov M.V. *Investicii:* ucheb. posobie [Investment: study guide] / M.V. Chinenov. – Moscow: KNORUS, 2011. – 368p.
7 Teplova T.V. *Investicii*: ucheb. posobie [Investment: study guide]. – Moscow: Jurajt. 2011. – 724p.
8 Denchuk A.V *Sovershenstvovanie metodov kompleksnoj ocenki investicionnoj privlekatel'nosti promyshlennogo predprijatija*: ucheb.posobie [Improving the methods of a comprehensive assessment of the investment attractiveness of an industrial enterprise: study guide]. – Ja.:JaGU, 2000. – 27 p.
9 Pribitkova G.O Konkurentosposobnost' kak indikator investicionnoj privlekatel'nosti [Competitiveness as an indicator of investment attractiveness] // *Investicii v Rossii*. [Investments in Russia] – P., 2006. – no 9. – pp. 41-29
10 Smirnova N.V Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti predprijatija v uslovijah restrukturizacii [Assessment of the investment attractiveness of the enterprise in the context of restructuring]. – Ivanovo: IGHTU, 2004. – 20 p.
11 Le Thi Thuy Nga Investment attractiveness of Vietnam// Journal of Economic & Development. – Novosibirsk, 2010. – no 5
12 Krylov Je.I Analiz finansovogo sostojanija i investicionnoj privlekatel'nosti predprijatija: ucheb. posobie [Analysis of the financial condition and investment attractiveness of the enterprise: study guide] / Je.I Krylov, V.M. Vlasova, M.G. Egorova. – Moscow: Finansy i statistika [Finance and Statistics], 2003. – 193p.
13 Pham Ngoc Thang Analysis of Investment climate in Vietnam// Journal of Communist. – H. – 2009. –no 6
14 Kridanov I.S. Upravlenie investicijami v akcionernyh obshhestvah otkrytogo tipa [Investment Management in Open Joint Stock Companies] // *Kand. disser. kand. jek. Nauk* [Candidate dissertation Ph.D.], 2000
15 Aleksandrova I.I *Sravnitel'nyj analiz podhodov k ocenke investicionnoj privlekatel'nosti regionov*: ucheb. posobie [Comparative analysis of approaches to assessing the investment attractiveness of regions: study guide] / I.I. Aleksandrova. – *Novosibirsk*: Interjekspo, 2015. – 112 p.
16 Plastun O. L. Mizhnarodni investy`cijni rejty`ngy` yak zasib usunennya informacijnoyi asy`metriyi na makro-ekonomichnomu rivni [International investment ratings as a means of eliminating information asymmetry at the macroeconomic level] / O. L. Plastun, O. V. Dudkin // *Markety`ng i menedzhment innovacij*. [Marketing and innovation management] – 2012. – No 3. – pp. 191–198.
17 Simonova M. V. Ocinka investy`cijnoyi pry`vably`vos-ti Ukrayiny` na osnovi analizu metody`k, rozrobleny`x providny`my` mizhnarodny`my` organizaciyamy` [Assessment of the investment attractiveness of Ukraine on the basis of an analysis of the techniques developed by leading international organizations] // *Visn. Zhy`tom. derzh. texnolog. un-tu*. [Bulletin of Zhytomyr State Technological University] – Seriya : Ekonomichni nauky`. [Series: Economic Sciences] – 2012. – No 1 (59). – Ch. 2. – pp. 283–287.
18 Shuba M. V. Ukrayina v mizhnarodny`x rejty`ngax inves-ty`cijnoyi pry`vably`vosti: analiz poglyadiv svitovy`x agencij ta organizacij [Ukraine in the international investment attractiveness ratings: an analysis of the views of world agencies and organizations] // *Biznes Inform*. [Business Inform] – 2015. – No 9. – pp. 135–139.

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Харченко Алла Олександрівна (Харченко Алла Александровна, Kharchenko A.) Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, м. Харків, e.mail: alex2995@ukr.net

Голєніщева Оксана Вікторівна (Голенищева Оксана Викторовна, Golenisheva O.) Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр економіки; м. Харків, Україна; e.mail: golenishcheva.oksana@gmail.com

УДК 658.012.102 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.32

А.О.ФЕДОРОВ, П.В.НОТОВСЬКИЙ, А.Е.Ю.ПЕРЕДРІЙ

ВИКОРИСТАННЯ МІРИ БЛИЗЬКОСТІ В ЗАДАЧІ РОЗПОДІЛУ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПО ПЛАНОВИМ ПЕРІОДАМ НА ОСНОВІ КОЕФІЦІЄНТІВ ПОДІБНОСТІ ДЕЙКА, ДЖЕКАРДА, МАКСФЕДОРА, ОТІАІ, РАО, ТАНІМОТО

Розподіл виробничої програми багато варіантного виробництва по плановим періодам різної тривалості є актуальним для сучасного виробництва. Специфіка такого виробництва полягає в тому, що з одних і тих деталей, вузлів (складальних одиниць) можна зібрати для задоволення більше числа споживачів безліч модифікацій і типорозмірів виробів. Комплекси робіт по окремим виробам не є ні повторенням один іншого, ні повністю різними, а мають як деяку схожість, так і індивідуальні відмінності, а тривалість виготовлення менше планового періоду. *В роботі автори висловили думку, якщо тривалість виробничого циклу менше планового періоду, то конструктивно-технологічні особливості окремих виробів можна не приймати до уваги в задачі розподілу виробничої програми (задачі об`ємно-календарного планування). Це твердження хибне.* Використовуючи таку специфіку можна покращити економічні показники такого виробництва, що і показано нами в даній роботі.

Об`єднання в окремі планові періоди схожих конструктивно-технологічних виробів підвищує спеціалізацію виробництва в окремі періоди, що зменшує втрати від простою обладнання, підвищує продуктивність праці та зменшує навантаження на операційного менеджера за рахунок зменшення кількості планово-облікових одиниць в кожному періоді. В роботі запропоновані міри близькості на основі відомих коефіцієнтів схожості, бо процес розподілу виробничої програми зручніше алгоритмізувати. Авторами доказано, що запропоновані міри відповідають аксіоматиці Фреше.

Ключові слова: виробництво, плановий період, міри близкості, економічні показники

А.А.ФЕДОРОВ, П.В.НОТОВСКИЙ, А.Э.Ю.ПЕРЕДРИЙ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕРЫ БЛИЗОСТИ В ЗАДАЧИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПО ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА ПОДОБИЯ ДЕЙКА, ДЖЕКАРДА, МАКСФЕДОРА, ОТИА, РАО, ТАНИМОТО

Распределение производственной программы много вариантного производства по плановым периодам различной длительности актуально для современного производства. Специфика такого производства заключается в том, что из одних и тех деталей, узлов (сборочных единиц) можно собрать для удовлетворения больше числа потребителей множество модификаций и типоразмеров изделий. Комплексы работ по отдельным изделиям не является ни повторением друг друга, ни полностью различными, а имеют как некоторое сходство, так и индивидуальные различия, а продолжительность изготовления меньше планового периода. *В работе авторы высказали мнение, если длительность производственного цикла меньше планового периода, то конструктивно-технологические особенности отдельных изделий нельзя не принимать во внимание в задачи распределения производственной программы (задачи объемно-календарного планирования). Это утверждение ошибочно.* Используя такую специфику можно улучшить экономические показатели такого производства, и показано нами в данной работе. Объединение в отдельные плановые периоды похожих конструктивно-технологических изделий повышает специализацию производства в отдельные периоды, уменьшает потери от простоя оборудования, повышает производительность труда и уменьшает нагрузку на операционной менеджера за счет уменьшения количества планово-учетных единиц в каждом периоде. В работе предложены меры близости на основе известных коэффициентов сходства, ибо процесс распределения производственной программы удобнее алгоритмизировать. Авторами доказано, что предложенные меры соответствуют аксиоматике Фреше.

Ключевые слова: производство, плановый период, меры близости, экономические показатели

A.A. FEDOROV, P.V.NOTOVSKYI, A.E.Y.PEREDRII

USE OF PROPOSALITY MEASURES IN THE PROBLEM OF DISTRIBUTING THE PRODUCTION PROGRAM BY THE SCHEDULED PERIOD ON THE BASIS OF THE SIMILARITY OF THE SIMILARITY OF DAKE, JACKARD, MAXFEDOR, OTIA, RAO, TANIMOTO

The distribution of the production program of many production options for planned periods of various durations is relevant for modern production. The specificity of this production is that from the same parts, assemblies (assembly units), many modifications and sizes of products can be assembled to satisfy more consumers. The complexes of work on individual products is neither a repetition of each other, nor completely different, but have some similarities and individual differences, and the production time is less than the planned period. In the work, the authors expressed the opinion that if the duration of the production cycle is less than the planned period, then the structural and technological features of individual products cannot be ignored in the tasks of distributing the production program (volume-calendar planning tasks). This statement is erroneous. Using such specifics, it is possible to improve the economic indicators of such production, and we have shown in this paper. The combination of similar structural and technological products in separate planning periods increases the specialization of production in separate periods, reduces losses from equipment downtime, increases labor productivity and reduces the load on the operating manager by reducing the number of planning and accounting units in each period. In the work, proximity measures are proposed based on the known similarity coefficients, since it is more convenient to algorithmize the distribution process of the production program. The authors proved that the proposed measures correspond to the Frechet axiomatics.

Keywords: production, planning period, proximity measures, economic indicators

Вступ. Одним із можливих шляхів підвищення ефективності багато чисельного варіантного виробництва є концентрація виготовлення конструктивно та технологічно близких виробів (сімейства) в окремі планові періоди.

Мета статті. Якщо тривалість виробничого циклу виготовлення виробу менше планового періоду, то

© А.О.Федоров, П.В.Нотовський, А.Е.Ю.Передрій, 2020

конструктивно-технологічні особливості виготовлення окремих виробів можна не приймати до уваги, так же як і у задачі формування виробничої програми (портфеля замовлень) [1]. Це твердження хибне, що і покажемо на прикладі велика чисельного номенклатурного виробництва.

В різні часи в різних галузях знань наукові дослідники Дейк (лінгвіст), Отіаі, Рао, Танімото, Джекард , Хамман порівнювали об’єкти, які досліджували, шукали їх схожість та класифікували об’єкти дослідження. Пропонували різні коефіцієнти схожості, проводячі дослідження у своїх галузях знань, деякі коефіцієнти змінювалися в межах [01], а деякі як коефіцієнт схожості Хаммана в межах [-1+1] [2]. Коефіцієнти схожості які змінювалися в межах [01] в [3,4] трансформували в міри близькості, тому що їх легко алгоритмізувати для машинних обчислень, вирішили використати їх в задачі розподілу виробничої програми по плановим періодам та

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

порівняти отримані результати. В [4] показано, що всі запропоновані міри на основі коефіцієнтів подібності (схожості) задовільняють аксіоматиці Фреше.

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

$$X_i \cap X_j \neq \emptyset;\ i,j = \overline{1,n}\ i \neq j$$
$$X_i \not\subset X_j, \qquad i \neq j$$
$$|X_i| = |X_j|$$
$$X_i = \{q_{ij}\}$$
$$q_{ij} \in \{0,1\}, \qquad i = 1,m$$

(1)

де X_i, X_j — множина деталей и технологічних операцій, необхідних для виготовлення i –го и j –го виробів.

Ми розглядається загальний випадок, коли $|X_i| \geq |X_j|$.

Для максимальної спеціалізації такого виробництва (підвищення його ефективності) в k-ті періоди використовується критерій оптимізації, де мінімізується кількість детальних та технологічних характеристик

де d_{ij} –міра близькості між виробами;

p – кількість детальних та технологічних характеристик, порівнюємих виробів.

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

Таблиця 1 – Детальна та технологічна характеристика виробів

характеристики/вироби	Д1	Д2	Д3	Д4	Д5	Д6	Д7	Д8	Д9	Д10	Д11	Д12	Д13	Д14	Д15
A	1	1	1		1	1	1					1		1	
B		1	1	1		1					1	1	1	1	
C		1		1				1	1	1			1		1
D		1	1				1	1	1		1				1
L	1			1		1	1		1	1					

Розрахуємо міри близькості між виробами за формулами на основі коефіцієнтів близькості:

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Отіаі

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{\sqrt{|X_i| * |X_j|}} \quad (2)$$

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Дейка

$$d_{ij} = 1 - \frac{2|X_i \cap X_j|}{2|X_i \cup X_j| + |X_i \cup X_j \backslash X_i \cap X_j|} \quad (3)$$

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Танімото

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i| + |X_j| - |X_i \cap X_j|} \quad (4)$$

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Рао

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i \cup X_j|} \quad (5)$$

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Максфедора

$$d_{ij} = 1 - \frac{2|X_i \cap X_j|}{|X_i| + |X_j|} \quad (6)$$

Міра близькості на основі коефіцієнта подібності Джекарда

$$d_{ij} = 1 - \frac{|X_i \cap X_j|}{|X_i \cap X_j| + |X_i \cup X_j|} \quad (7)$$

Розрахунок мір близькості по формулам (2-7) зведемо в таблицю 2-7.

Таблиця 2 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Дейка

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,64	0,95	0,82	0,77	0,80
B	0,64	0	0,82	0,82	0,77	0,88
C	0,95	0,82	0	0,69	0,75	0,78
D	0,82	0,82	0,69	0	0,75	0,87
K	0,77	0,77	0,75	0,75	0	0,89
L	0,80	0,88	0,78	0,87	0,89	0

Таблиця 3 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Джекарда

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,69	0,93	0,80	0,76	0,79
B	0,69	0	0,80	0,80	0,76	0,86
C	0,93	0,80	0	0,71	0,75	0,77
D	0,80	0,80	0,71	0	0,75	0,85
K	0,76	0,76	0,75	0,75	0	0,87
L	0,79	0,86	0,77	0,85	0,87	0

Таблиця 4 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Максфедора

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,38	0,87	0,60	0,53	0,57
B	0,38	0	0,60	0,60	0,53	0,71
C	0,87	0,60	0	0,43	0,50	0,54
D	0,60	0,60	0,43	0	0,50	0,69
K	0,53	0,53	0,50	0,50	0	0,73
L	0,57	0,71	0,54	0,69	0,73	0

Таблиця 5 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Отіаі

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,38	0,87	0,60	0,53	0,57
B	0,38	0	0,60	0,60	0,53	0,71
C	0,87	0,60	0	0,43	0,50	0,54
D	0,60	0,60	0,43	0	0,50	0,69
K	0,53	0,53	0,50	0,50	0	0,73
L	0,57	0,71	0,54	0,69	0,73	0

Таблиця 6 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Рао

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,55	0,93	0,75	0,69	0,73
B	0,55	0	0,75	0,75	0,69	0,83
C	0,93	0,75	0	0,60	0,67	0,70
D	0,75	0,75	0,60	0	0,67	0,82
K	0,69	0,69	0,67	0,67	0	0,85
L	0,73	0,83	0,70	0,82	0,85	0

Таблиця 7 – Міри близькості між заданими виробами основі коефіцієнтів подібності Танімото

	A	B	C	D	K	L
A	0	0,55	0,93	0,75	0,69	0,73
B	0,55	0	0,75	0,75	0,69	0,83
C	0,93	0,75	0	0,60	0,67	0,70
D	0,75	0,75	0,60	0	0,67	0,82
K	0,69	0,69	0,67	0,67	0	0,85
L	0,73	0,83	0,70	0,82	0,85	0

Всього кількість варіантів розподілу виробничої програми із 6 виробів по 2 періодам по 3 вироби в кожному періоді (сполучень із 6 елементів по 3) можна розрахувати по формулі (8):

$$C_n^t = \frac{n!}{t!(n-t)!}, \quad (8)$$

а їх загальна кількість буде дорівнювати 20, так як в нашому випадку нема прив’язки конкретного виробу до періоду, то таких варіантів буде всього 10, що відображено в табл.8.

Таблиця – 8 Можливі варіанти розподілу виконання 6 виробів по 3 по 2 періодам без повтору

1-й період		2-й період	∑∑ Дейка	∑∑ Джекарда	∑∑ Максфедора	∑∑ Отіаі	∑∑ Рао	∑∑ Танімото
ABC		DKL	4,93	4,88	3,77	3,76	4,56	4,56
ABD		CKL	4,7	4,67	3,35	3,33	4,26	4,26
ABK		CDL	4,53	4,55	3,09	3,09	4,05	4,05
ABL	+	CDK	4,52	4,54	3,09	3,07	4,04	4,04
ACD		BLK	5,01	4,94	3,87	3,86	4,65	4,65
ACK		BDL	5,04	4,95	3,9	3,89	4,69	4,69
ACL		BDK	4,87	4,8	3,61	3,59	4,46	4,46
ADK		BCL	4,82	4,74	3,48	3,47	4,39	4,39
ADL		BCK	4,83	4,75	3,49	3,48	4,4	4,4
AKL		BCD	4,79	4,73	3,46	3,45	4,37	4,37

Висновки. Задовольняє критерію (2) один і той же варіант розподілу виробів з використанням різних мір близькості: ACL – BDK. Потрібно відмітити, що усі коефіцієнти подібності вводилися науковцями в різних галузях знань, як їм казалося, що вони відображають специфіку їх науки, але в задачі розподілу виробничої програми по плановим періодам з використанням мір близькості на основі їх коефіцієнтів, ми отримали один варіант.

Варіант ACL – BDK розподілу виробів з використанням міри близькості дозволяє підвищити поточну спеціалізацію виробництва, зменшуючи кількість планово-облікових одиниць в кожному періоді (різноманітних деталей 13 в першому та 13 у другому періодах, всього деталей 22 у першому періоді та 23 у другому).

Інші варіанти дають більшу кількість планово-облікових одиниць в кожному періоді (наприклад варіантABC-DKL потребує контролювати відповідно 15 та 14 позицій різноманітних деталей та відповідно всього деталей 23 у першому періоді та 23 у другому).

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

Список літератури

1. Первин Ю. А., Португал В. М., Семенов А. И. *Планирование мелкосерийного производства в АСУП*. М.: Наука, 1973. – 455 с.
2. Боннер Р.Е. *Некоторые методы классификации*. – В кн. Автоматический анализ сложных изображений.- М.: Мир, 1969. – 273 с.
3. *Салыга В. И. Федоров А. А. Модель текущей специализации в задаче распределения квартальной программы. «Электротехническая промышленность»*, вып. 8 (454), 1977. с. 23-25.
4. Задание метрики в задачах классификации объектов различной природы / А. А. Федоров, Ю. В. Лопухин, А. Ю. Скобликов // *АСУ и приборы автоматики : всеукр. межвед. науч.-техн. сб.* – Х. : Изд-во ХНУРЭ, 2010. – Вып. 151. – С. 96–100

References (transliterated)

1. Pervin Yu. A., Portugal V. M., Semenov A. I. *Planirovanie melkoserijnogo proizvodstva v ASUP*. [Small-scale production planning in automated process control systems] Moscow: Nauka, 1973. – 455 p.
2. Bonner R.E. *Nekotorye metody klassifikacii*.[Some classification methods] – V kn. Avtomaticheskij analiz slozhnyh izobrazhenij.- Moscow: Mir, 1969. – 273 p.
3. Salyga V. I. Fedorov A. A. *Model' tekushchej specializacii v zadache raspredeleniya kvartal'noj programmy. «Elektrotekhnicheskaya promyshlennost'»* [Model of current specialization in the problem of distribution of the quarterly program. "Electrical industry"], issue. 8 (454), 1977. pp. 23-25.
4. Zadanie metriki v zadachah klassifikacii ob"ektov razlichnoj prirody [The task of the metric in the classification problems of objects of various nature] / A. A. Fedorov, Yu. V. Lopuhin, A. Yu. Skoblikov // *ASU i pribory avtomatiki : vseukr. mezhved. nauch.-tekhn. sb.* [Automated Control Systems and Automation Devices: All-Ukrainian Interdepartmental Scientific and Technical Collection] – Kharkiv: Izd-vo HNURE, 2010. – issue. 151. – pp. 96–100

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Федоров Андрій Олексійович (Федоров Андрей Алексеевич, Fedorov Andriy Aleksijovich)- кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський Політехнічний Інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, тел. (066)6163314

Нотовський Павло Валентинович (Нотовский Павел Валентинович, Notovskyi Pavel Valentinovich) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків; тел.: (050) 303-38-00; e-mail: ExtraBC@gmail.com

Передрій Андреа Елізабет Юріївна (Передрий Андреа Элизабет Юрьевна, ***Peredrii Andrea Elizabeth Y***.) асистент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0495-9676; e-mail: Peredrii8@gmail.com

УДК 330.322.01 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.36

І.А. ФЕДОРЕНКО, Є.О. ШКАРУПА, К.С. ШЛЯПЦЕВА

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено фінансово-економічної сутність інвестиційного проектування та доведено, що маючи багатоплановість і велику кількість джерел фінансування різноманітних проектів та програм у промислових підприємств виникає нагальна необхідність у формуванні їх інвестиційної привабливості, що повинно втілюватися у формі інвестиційного проекту. Проаналізовані основні підходи до визначення сутності поняття інвестиційний проект та надано авторське визначення цього поняття. Визначені групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, які дозволяють провести оцінку його економічної ефективності, що підвищує інвестиційну привабливість у перспективних внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Виділені типові помилки, що можуть виникати при розрахунку показників ефективності інвестиційного проекту та негативно впливати інвестиційну привабливість промислового підприємства. Доведено, що одним із найбільш відповідальних та визначальних етапів проектного циклу інвестиційного проектування є проектний аналіз, який представляє собою сукупність методичних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обгрунтування інвестиційних рішень. Визначені основні види аналізу, які повинні включатися у проектний аналіз інвестиційного проекту. Зроблено висновок, що після проведення усіх досліджень, які передують прийняттю інвестиційного рішення, необхідно скласти певний підсумковий документ, який дозволить інвестору та підприємцю не лише прийняти, а й зафіксувати, що і коли належить зробити, щоб виправдалися сподівання на ефективність інвестиційного проекту. Для цього складається стандартний документ, у якому детально обґрунтовуються концепція призначеного для реалізації реального інвестиційного проекту – бізнес-план. Розроблений у статті бізнес-план дає можливість з'ясувати життєздатність проекту за умов ринкової конкуренції, містить орієнтири подальшого розвитку підприємства, а також є головною умовою формування інвестиційної привабливості промислового підприємства у сучасному інвестиційному кліматі України.

Ключові слова: бізнес план, інвестиційний проект, інвестиційна привабливість, інвестиція, проектний аналіз, фінанси.

И.А. ФЕДОРЕНКО, Е.А. ШКАРУПА, Е.С. ШЛЯПЦЕВА

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована финансово-экономической сущность инвестиционного проектирования и доказано, что имея многоплановость и обилие источников финансирования различных проектов и программ у промышленных предприятий возникает существенная необходимость в формировании их инвестиционной привлекательности, что должно воплощаться в форме инвестиционного проекта. Проанализированы основные подходы к определению сущности понятия инвестиционный проект и дано авторское определение этого понятия. Определены группы методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, которые позволяют провести оценку его экономической эффективности, что повышает инвестиционную привлекательность у перспективных внутренних и внешних инвесторов. Выделены типовые ошибки, которые могут возникать при расчете показателей эффективности инвестиционного проекта и негативно влиять на инвестиционную привлекательность промышленного предприятия. Доказано, что одним из наиболее ответственных и определяющих этапов проектного цикла инвестиционного проектирования является проектный анализ, который представляет собой совокупность методических мероприятий и приемов, используемых для подготовки и обоснования инвестиционных решений. Определены основные виды анализа, которые должны включаться в проектный анализ инвестиционного проекта. Сделан вывод, что после проведения всех исследований, предшествующих принятию инвестиционного решения, необходимо составить определенный итоговый документ, который позволит инвестору и предпринимателю не только принять, но и зафиксировать, что и когда предстоит сделать, чтобы оправдались надежды на эффективность инвестиционного проекта. Для этого составляется стандартный документ, в котором подробно обосновываются концепция предназначенного для реализации реального инвестиционного проекта – бизнес-план. Разработанный в статье бизнес-план дает возможность выяснить жизнеспособность проекта в условиях рыночной конкуренции, содержит ориентиры дальнейшего развития предприятия, а также является главным условием формирования инвестиционной привлекательности промышленного предприятия в современном инвестиционном климате Украины.

Ключевые слова: бизнес план, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность, инвестиции, проектный анализ, финансы

I. FEDORENKO, Y.SHKARUPA, K. SHLIAPTSEVA

INVESTMENT DESIGN AS A BASIS FOR THE FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article investigates the financial and economic essence of investment design and proves that having the diversity and abundance of sources of financing of various projects and programs in industrial enterprises there is an urgent need to form their investm ent attractiveness, which should be embodied in the form of an investment project. The main approaches to the definition of the concept of investment project are analyzed and the author's definition of this concept is given. The groups of methods for assessing the economic efficiency of investment projects, which allow to assess its economic efficiency, which increases the investment attractiveness of prospective domestic and foreign investors. Typical errors that may occur in the calculation of performance indicators of the investment project and adversely affect the investment attractiveness of an industrial enterprise are highlighted. It is proved that one of the most important and defining stages of the project cycle of investment design is project analysis, which is a set of methodological measures and techniques used for the preparation and justification of investment decisions. The main types of analysis that should be included in the project analysis of the investment project ar e defined. It is concluded that after all the studies preceding the investment decision, it is necessary to draw up a certa in final document that will allow the investor and the entrepreneur not only to accept, but also to fix, and when to be done to justify the hopes for the effective ness of the investment project. For this purpose, a standard document is drawn up, in which the concept of a real investment project – a business plan-is substantiated in detail. The business plan developed in the article makes it possible to find out the viability of the project in the conditio ns of market competition, contains guidelines for the further development of the enterprise, and is the main condition for the formation of investment attractiveness of an industrial enterprise in the modern investment climate of Ukraine.

Keywords: business plan, investment project, investment attractiveness, investments, project analysis, finance.

© І.А. Федоренко, Е.О. Шкарупа ,К.С. Шляпцева, 2020

Вступ. Формування позитивного інвестиційного клімату, ефективна сегментації ринку інвестицій, розширення асортименту інвестиційних товарів і технологій, а також зростаюча інвестиційна спроможність промислових підприємств розкривають великі можливості для прийняття стратегічних та оперативних інвестиційних рішень. Інвестиційну діяльність промислового підприємства нерозривно пов’язано з оцінкою стану та прогнозуванням розвитку інвестиційного ринку. Важливе значення при цьому має вміння вигідно розмістити наявні грошові кошти та правильно оцінити інвестиційну при-вабливість об’єктів інвестування.

В умовах ринкових відносин України важливого значення набуває реальне інвестування, без якого неможливе оновлення та розширене виробництва конкурентоспроможної продукції. Вирішення цих завдань нерозривно пов’язане зі здійсненням інвестиційних вкладень на усіх рівнях економічної системи, та передусім у процесі реалізації інвестиційних намірів суб’єктами господарювання.

Отже, враховуючи багатоплановість, велику кількість джерел фінансування різноманітних проектів, програм, у промислових підприємств виникає нагальна необхідність у формуванні їх інвестиційної привабливості, що повинно втілюватися у формі інвестиційного проекту.

Постановка завдання. Підвищення ефективності використання природно-ресурсного, трудового та виробничого потенціалу промислових підприємств України є підґрунтям її економічного зростання. Суттєву роль у цьому належить інвестиційній діяльності. Ефективність залучення реальних інвестицій та капітальних вкладень, залежить від інвестиційної привабливості промислового підприємства, що зумовлює потребу ретельного обґрунтування кожного проекту інвестування. Таким чином, у зв’язку з пріоритетністю проблеми інжинірингу стану справ в інвестиційній сфері, особливої актуальності набуває завдання комплексного теоретичного і практичного удосконалення елементів механізму управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві як основа для формування його інвестиційної привабливості.

Мета роботи. Метою даної статті є формування сучасного підходу до розробки інвестиційного проекту для підвищення інвестиційної привабливості промислового підприємства.

Аналіз основних досягнень і літератури. Актуальним питанням побудови раціональної системи управління інвестиціями на підприємстві, що включає широкий спектр питань від формування інвестиційних ресурсів до оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту, присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких, як Г.О. Бардиш [3], І.О. Бланк [4], В.В. Бочаров, В. Вітлінський [5], С.О. Кропельницька [6], О. Марголін [7], Ю. Несветаєв [8], А.А. Пересада [9], Н.Р. Стасюк В.Г [10]. Федоренко [11], Б.М. Щукін [12] та інших.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Інвестиції, як економічна категорія, має багатогранне та широке значення. Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [1]. В цьому контексті інвестиційний проект може бути визначений як оптимальний набір дій інвестора певного сектора, глобального і узгодженого планування, де поєднано людські, матеріальні та інші ресурси, що призводить до економічного і соціального розвитку. Основні підходи до визначення сутності поняття «інвестиційний проект» наведено в таблиці 1. Інвестиційний проект можна охарактеризувати як замисел, план, програму дій, конкретні завдання, але у будь-якому випадку він орієнтований на майбутній результат.

Таблиця 1 – Економічна сутність поняття «інвестиційний проект»

Автор або джерело	Визначення
В. Федоренко [11]	Викладення цілей та особливостей конкретного інвестування й обґрунтування його доцільності
Ю. Несветаєв [8, с. 12]	Будь-яка діяльність, направлена на досягнення визначених цілей (економічного чи соціального характеру) і яка вимагає для своєї реалізації витрат чи використання капітальних ресурсів (природних ресурсів, машин, обладнання тощо), тобто капіталоутворювальних інвестицій
О. Марголін [7]	Комплексний план заходів, направлених на створення нового або модернізацію діючого виробництва товарів і (або) послуг з метою досягнення стратегічних цілей фірми, отримання економічного і (або) соціального ефекту
В. Вітлінський [5, с. 63]	План чи програма заходів, пов’язаних зі здійсненням капітальних вкладень із метою наступного повернення коштів й отримання прибутку
Н.Р. Стасюк [10]	Основний документ, що визначає необхідність здійснення реального інвестування, у якому в загальноприйнятій послідовності його розділів подаються основні характеристики проекту та фінансові показники, пов’язані з його реалізацією
Б. Щукін [11, с. 5]	Згідно з першим аспектом інвестиційний проект – це спеціально підготовлена документація з максимально повним описом і обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування… щодо другого аспекту інвестиційний проект – це комплекс заходів, які здійснює інвестор з метою реалізації свого плану нарощування капіталу
І.А. Бланк [4]	Сукупність заходів, що передбачають певні капіталовкладення для отримання прибутку або соціального ефекту в майбутньому
Г.О. Бардиш [3]	Повний комплект організаційно-технічних і фінансово-економічних документів та заходів, необхідних для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-економічної бази виробництва, започаткування виготовлення продукції, здійснення нових методів або форм діяльності) в умовах обмеженості наявних ресурсів з обов’язковим отриманням економічного чи соціального ефекту

Таким чином, з підходів, наведених у таблиці 1 видно, що досить часто під інвестиційним проектом розуміється щось масштабніше, ніж тільки проект як замисел, з цього можна зробити висновок, що поняттю «інвестиційний проект» властива двоїстість. Така двоїстість вимагає розмежування сутності інвестиційного проекту як замислу (плану) і реальних дій щодо втілення замислу у життя. З точки зору оптимізації джерел, фінансування інвестиційних проектів для нашого дослідження являє інтерес другий бік сутності інвестиційного проекту. Тому пропонуємо визначити сутність інвестиційного проекту як комплекс заходів, які у сукупності складаються життєвий цикл, кінцевою точкою якого є реалізація початкового задуму інвестора.

Отже, на нашу думку, більш узагальнюючим визначенням інвестиційного проекту є таке: інвестиційний проект – системно-обмежений і закінчений комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових, розрахункових та конструктивно-технічних заходів, що забезпечує окремий напрям стратегічного розвитку промислового підприємства, обґрунтовує необхідність інвестиційних ресурсів та включає систему відповідних управлінських рішень з метою досягнення інвестиційної привабливості за умови обмеженості ресурсів та чітко визначених строків. Тому, під управлінням інвестиційного проекту слід розуміти процес організації, планування, координації фінансових, людських та матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту, націлений на досягнення інвестиційної привабливості промислового підприємства.

Для прийняття рішень щодо інвестування того чи іншого проекту необхідною передумовою є оцінка його економічної ефективності. Така оцінка ефективності є необхідною для представлення її зовнішньому інвестору з метою довести йому доцільність вкладання коштів в окремий проект, іншими словами показує загальну інвестиційну привабливість промислового підприємства. Очевидно, що ймовірність прийняття помилкових інвестиційних рішень із боку керівництва підприємства залежатиме від якості оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів.

Існує дві основні групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів: статичні та динамічні (рис. 1). Статичні методи передбачають розрахунок показників на основі недисконтованих грошових потоків, тобто вони не враховують зміну вартості грошей у часі. Такі методи здебільшого використовувались в умовах командно-адміністративної системи. Динамічні ж методи, навпаки, ураховують зміну вартості грошей у часі й передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування.

Розглянувши та проаналізувавши економічну сутність інвестиційного проекту, а також переваги та недоліки найбільш використовуваних методів оцінювання, їх ефективності для промислового підприємства, можна виділити наступні типові помилки, що можуть виникати при розрахунку показників ефективності та негативно впливати інвестиційну привабливість у зовнішніх та внутрішніх інвесторів:

– завищення цін та попиту на вироблену продукцію;

– не приймаються в розрахунок сезонні коливання продажів, затримки платежів і інфляція;

– при розрахунку дисконтних показників економічно невірно використовується величина процентних платежів;

– мається непокритий власними чи позиковими коштами дефіцит готівки в окремі періоди, що не проявляється в річному плані грошових потоків (для виявлення нестачі коштів необхідно по першому році помісячно розраховувати план грошових потоків);

– занижується величина проектної дисконтної ставки;

– застосовувані методи прогнозування не завжди обґрунтовані, що може привести до помилкових результатів;

– план фінансування проекту складається без прив'язки до бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

– термін реалізації інвестицій не відповідає життєвим циклам розвитку продукту на існуючом ринку;

– частково відсутнє бюджетне планування;

– практично не враховуються ризики в процесі розробки та реалізації проекту, що може привести до невірних оцінками грошового потоку.

Відзначимо, що одним із найбільш відповідальних та визначальних етапів проектного циклу є проектний аналіз, який представляє собою сукупність методичних заходів та прийомів, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. На нашу думку, проектний аналіз повинен включати наступні види аналізу:

1. Комерційний або маркетинговий аналіз – це аналіз ринку збуту продукції та послуг, які будуть здійснюватися після реалізації інвестиційного проекту.

2. Технічний аналіз – визначення найбільш ефективних для даного проекту техніки та технології.

3. Інституціональний аналіз – оцінка організаційно-правового, адміністративного, політичного середовища, в якому буде здійснюватися реалізація проекту та пристосування його до цього середовища, а також пристосування самої організаційної структури фірми до проекту.

4. Соціальний або соціально-культурний аналізь – дослідження впливу проекту на життя місцевих жителів.

5. Аналіз навколишнього середовища або екологічний – це виявлення та експертна оцінка збитків, які можуть бути нанесені цим проектом навколишньому середовищу та пропозиції способів пом'якшення або відвернення цього збитку.

6. Бюджетний аналіз – це аналіз, який враховує фінансові наслідки здійснення проекту для державного або місцевого бюджету.

7. Фінансовий та економічний аналіз – це порівняння витрат та користі від проекту. Економічний аналіз оцінює доходність з точки зору всього суспільства (країни), а фінансовий оцінює проект із позиції фірми та її кредиторів, якщо він кредитується.

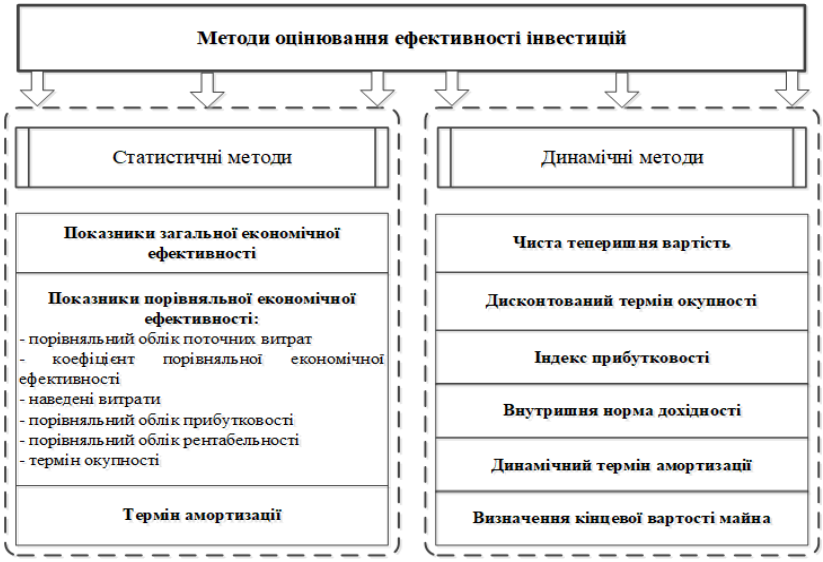

Рисунок 1 – Методи оцінювання ефективності інвестицій промислового підприємства (*зроблено автором на основі 3, 4*)

Після проведення усіх досліджень, які передують прийняттю інвестиційного рішення, необхідно скласти певний підсумковий документ, який дозволить інвестору та підприємцю не лише прийняти, а й зафіксувати, цю і коли належить зробити, щоб виправдалися сподівання на ефективність проекту. Для цього складається бізнес-план, який є головним інструментом для відбиття підприємницької ідеї. Бізнес-план - це стандартний документ, у якому детально обґрунтовуються концепція призначеного для реалізації реального інвестиційного проекту і наводяться основні його технічні, економічні, фінансові та соціальні характеристики. Він описує основні аспекти майбутнього проекту, аналізує всі проблеми, на які проект може натрапити, а також визначає способи їх вирішення. Це ключовий документ для формування інвестиційної привабливості промислового підприємства а отже, бізнес-план інвестиційного проекту дає можливість з'ясувати життєздатність проекту за умов ринкової конкуренції, містить орієнтири подальшого розвитку підприємства, а також є підставою для отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів. З урахуванням цих вимог, структура бізнес-плану інвестиційного проекту має наступний вигляд, який надано на рисунку 2.

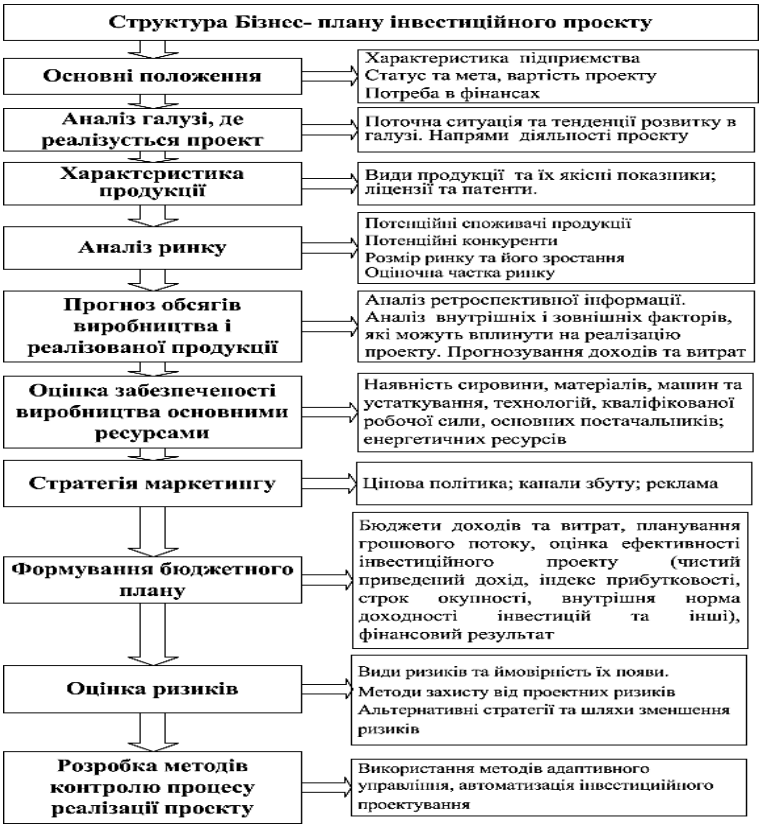

Рисунок 2 – Структура бізнес-плану інвестиційного проекту

Водночас загальна схема й порядок викладу бізнес-планів можуть різнитися залежно від характеру інвестиційного проекту. Так, для великих інвестиційних проектів, які потребують значних капітальних витрат або ж розраховані на тривалий період, а також пов'язані з випуском і впровадженням на ринок нових видів продукції, товарів, послуг, має бути розроблений повний варіант бізнес-плану. Він передбачає врахування та деталізацію всіх напрямків майбутньої діяльності, аналіз можливих ризиків і шляхів їх уникнення.

Висновки. У статті було проведено дослідження фінансово-економічної сутності інвестиційного проектування та доведено, що ефективно складений інвестиційний проект є головною запорукою успішності формування інвестиційної привабливості промислового підприємства. Наведені групи методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, а саме: статичні та динамічні, які дозволяють провести оцінку його економічної ефективності, що також підвищує інвестиційну привабливість у перспективних інвесторів. Виявлено, що для уникнення типових помилок, що можуть виникати при розрахунку показників ефективності та негативно впливати інвестиційну привабливість у зовнішніх та внутрішніх інвесторів визначено етапи проектного аналізу, які використовуються для підготовки та обґрунтування проектних рішень. Зроблено висновок, що бізнес-план інвестиційного проекту є ключовий документ для формування інвестиційної привабливості промислового підприємства у сучасному інвестиційному кліматі України.

Список літератури

1. *Закон України «Про інвестиційну діяльність».* URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/1560-12. (дата звернення: 20.09.2019).
2. *Закон України «Про режим іноземного інвестування».* URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/93/96-%D0%B2%D1%80. (дата звернення: 20.09.2019).
3. Бардиш Г.О. *Проектне фінансування: [підр. (2-ге вид.)]*. – Київ: Алерта, 2008. 463 с.
4. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент: [учеб. курс]*. Київ: Эльга-Н, Ника-Центр, 2011. 448 с.
5. Вітлінський В.В., Макаренко В.О. Модель вибору інвестиційного проекту. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 63-68.
6. Кропельницька С.О., Цигилик І.І. *Аналіз і розробка інвестиційних проектів: [навч. посібн.]*. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 174 с.
7. Марголин А.М., Быстряков А.Я. *Экономическая оценка инвестиций: [учеб.]*. М.: Издательство «ЭКМОС», 2011. 240 с.
8. Несветаев Ю.А. *Экономическая оценка инвестиций: [уч. пособ.]*. М.: МГИУ, 2013. 163 с.
9. Пересада А.А., Майоров Т.В., Ляхов О.О. *Проектне фінансування: [підр.]*. Київ: КНЕУ, 2015. 736 с.
10. Стасюк Н.Р., Греськів І.Р. Методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів: переваги та недоліки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. вип. 6. С. 306-309.
11. Щукін Б.М. *Аналіз інвестиційних проектів: [консп. лекц.]*. Київ: МАУП, 2012. 128 с.
12. Федоренко В.Г. *Інвестиційний менеджмент. [навч. посіб.]*. Київ: МАУП, 2011. 280 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro investytsiinu diialnist» [Law of Ukraine «On investment activity»]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/1560-12. (accessed 20.09.2019).
2. Zakon Ukrainy «Pro rezhym inozemnoho investuvannia». [Law of Ukraine «On foreign investment regime»]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/main/93/96-%D0%B2%D1%80. (accessed 20.09.2019).
3. Bardysh H.O. *Proektne finansuvannia* [Project financing] – Kyiv, Alert, 2008. 463 p.
4. Blank Y.A. *Investicionnyj menedzhment* [Investment management:]. Kyiv, Elga-N, Nika-Center, 2011. 448 p.
5. Vitlinskyi V.V., Makarenko V.O. Model vyboru investytsiinoho proektu [Model of investment project selection]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine]. 2012. vol. 4. pp. 63-68.
6. Kropelnytska S.O., Tsyhylyk I.I. *Analiz i rozrobka investytsiinykh proektiv* [Analysis and development of investment projects]. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 2015. 174 p.
7. Marholyn A.M., Bystriakov A.Ia. *Jekonomicheskaja ocenka investicij* [Economic evaluation of investment]. Moscow, Izdatel'stvo «JeKMOS», 2011. 174 p.
8. Nesvetaev Ju.A. *Jekonomicheskaja ocenka investicij* [Economic evaluation of investments]. Moscow, MGIU, 2013. 163 p.
9. Peresada A.A., Maiorov T.V., Liakhov O.O. *Proektne finansuvannia* [Project financing]. Kyiv, KNEU, 2015. 736 p.
10. Stasiuk N.R., Hreskiv I.R. Metody otsiniuvannia efektyvnosti investytsiinykh proektiv: perevahy ta nedoliky [Methods of estimation of efficiency of investment projects: advantages and disadvantages]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems]. 2015. vol. 6. pp. 306-309.
11. Shchukin B.M. *Analiz investytsiinykh proektiv* [Analysis of investment projects]. Kyiv, MAUP, 2012. 128 p.
12. Fedorenko V.H. *Investytsiinyi menedzhment* [Investment management]. Kyiv: MAUP, 2011. 280 p.

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Федоренко Ірина Анатоліївна (Федоренко Ирина Анатольевна, Fedorenko Irina) – доктор економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7826-7248; e-mail: genasvale1509@gmail.com

Шкарупа Євгенія Олександрівна (Шкарупа Евгения Александровна, Shkarupa Yevheniia) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант групи 2.БЕМЗ 401П.8; Харків, Україна; e-mail: zskarupa880@gmail.com

Шляпцева Катерина Сергіївна (Шляпцева Екатерина Сергеевна, Shliaptseva Kateryna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант групи 2.БЕМЗ 401П.8; Харків, Україна; e-mail: katarius.free@gmail.com

УДК 658.8012.12 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.41

А.Є. НОВІКОВА

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Виноградарство і виноробство є традиційними і високоприбутковими галузями в агропромисловому комплексі України. Виноробна галузь в Україні має значний потенціал, але через стрімкі зміни як економічної, так і політичної ситуації в країні, що відбулися за останні п’ять років, динаміка виробництва і продажів вина суттєво погіршилася. Хоча проблеми виноробної галузі досліджувалися багатьма вітчизняними науковцями, залишається актуальним питання відстеження ситуації в галузі, виявлення нових тенденцій розвитку галузі і перешкод для цього розвитку. Метою статті є аналіз сучасного стану і динаміки розвитку виноробної галузі в Україні, визначення проблем галузі і шляхів їх вирішення. Проаналізовано динаміку і структуру виробництва вина в Україні за період 2013-2018 р.р. Показано, що після різкого погіршення ситуації в галузі у 2014 р. виробництво вина в галузі поступово почало зростати, але в 2017 році знов спостерігалося зменшення обсягів виробництва. Визначені основні гравці на ринках ігристих і тихих вин і проаналізовано зміни в розподілі часток ринку між виробниками тихих вин за період 2014-2017 р.р. Виявлені зовнішні і внутрішні чинники, що перешкоджають розвитку галузі на сучасному етапі. Так, високі акцизні збори на тлі зниження купівельної спроможності цільових ринків ведуть до зменшення попиту на виноробну продукцію на внутрішньому ринку. Це не стосується тільки столових вин, акциз на які не підвищувався. В той же час посилюється конкуренція з боку іноземних виробників вина. Аналіз динаміки експорту і імпорту виноробної продукції показав, що хоча українські виробники винної продукції поступово збільшують обсяги експорту і розширюють географію експортних поставок, імпорт винної продукції все ж таки суттєво перевищує експорт. До позитивних змін в галузі можна віднести розширення деякими виробниками площ під виноградниками.

Таким чином, виноробна галузь України поступово відновлюється після обвалу у 2014 році, але існує низка проблем, які перешкоджають динамічному розвитку галузі. Вирішення цих проблем вимагає підтримки з боку держави, зокрема, встановлення нульової відсоткової ставки акцизного збору на ігристі, сухі та інші види вина, технологія виробництва, яких не передбачає використання етилового спирту, а також підтримка виноробів у просуванні вітчизняних вин за кордоном, що сприятиме освоєнню нових ринків.

Ключові слова: виноробна галузь, ринок виноробної продукції, ринок ігристих вин, ринок тихих вин, динаміка виробництва вина, імпорт і експорт виноробної продукції, конкуренція

А.Е. НОВИКОВА

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИННОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ

Виноградарство и виноделие являются традиционными и высокодоходными отраслями в агропромышленном комплексе Украины. Винодельческая отрасль в Украине имеет значительный потенциал, но через стремительные изменения как экономической, так и политической ситуации в стране, произошедшие за последние пять лет, динамика производства и продаж вина существенно ухудшилась, хотя проблемы винодельческой отрасли исследовались многими отечественными учеными, остается актуальным вопрос отслеживания ситуации в отрасли, выявление новых тенденций развития отрасли и препятствий для этого развития. Целью статьи является анализ современного состояния и динамики развития винодельческой отрасли в Украине, определение проблем отрасли и путей их решения. Проанализирована динамика и структура производства вина в Украине за период 2013-2018 г.г. Показано, что после резкого ухудшения ситуации в отрасли в 2014 производство вина в отрасли постепенно начало расти, но в 2017 году вновь наблюдалось уменьшение объемов производства. Определены основные игроки на рынках игристых и тихих вин и проанализированы изменения в распределении долей рынка между производителями тихих вин за период 2014-2017 г.г. Обнаруженные внешние и внутренние факторы, препятствующие развитию отрасли на современном этапе. Так, высокие акцизные сборы на фоне снижения покупательной способности целевых рынков ведут к уменьшению спроса на винодельческую продукцию на внутреннем рынке. Это не касается только столовых вин, акциз на которые не повышался. В то же время усиливается конкуренция со стороны иностранных производителей вина. Анализ динамики экспорта и импорта винодельческой продукции показал, что хотя украинские производители винной продукции постепенно увеличивают объемы экспорта и расширяют географию экспортных поставок, импорт винной продукции все же существенно превышает экспорт. К позитивным изменениям в отрасли можно отнести расширение некоторыми производителями площадей под виноградниками.

Таким образом, винодельческая отрасль Украины постепенно восстанавливается после обвала в 2014 году, но существует ряд проблем, препятствующих динамичному развитию отрасли. Решение этих проблем требует поддержки со стороны государства, в частности, установление нулевой процентной ставки акцизного сбора на игристые, сухие и другие виды вина, технология производства, которых не предусматривает использования этилового спирта, а также поддержка виноделов в продвижении отечественных вин за рубежом, что будет способствовать освоению новых рынков.

Ключевые слова: винодельческая отрасль, рынок винодельческой продукции, рынок игристых вин, рынок тихих вин, динамика производства вина, импорт и экспорт винодельческой продукции, конкуренция

A.E. NOVIKOVA

CURRENT STATE AND TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF THE WINE INDUSTRY IN UKRAINE

Viticulture and winemaking are traditional and highly profitable industries in the agricultural sector of Ukraine. The wine industry in Ukraine has considerable potential, but through the rapid changes in both the economic and political situation in the country over the past five years, the dynamics of wine production and sales has deteriorated significantly, although the problems of the wine industry have been studied by many domestic scientists, the issue of tracking the situation remains relevant in the industry, identifying new trends in the development of the industry and obstacles to this development. The purpose of the article is to analyze the current state and dynamics of the development of the wine industry in Ukraine, to identify industry problems and ways to solve them. The dynamics and structure of wine production in Ukraine for the period 2013-2018 are analyzed. It is shown that after a sharp deterioration of the situation in the industry in 2014, wine production in the industry gradually began to grow, but in 2017 there was again a decrease in production volumes. The main players in the markets of sparkling and still wines are identified and changes in the distribution of market shares between producers of still wines for the period 2014-2017 are analyzed. Discovered external and internal factors hindering the development of the industry at the present stage. Thus, high excise taxes amid a decrease in the purchasing power of target markets lead to a decrease in demand for wine products in the domestic market. This does not apply only to table wines, the excise tax on which is not increased. At the same time, competition from foreign wine producers is intensifying. An analysis of the dynamics of exports and imports of wine products showed that although Ukrainian wine producers are gradually increasing their exports and expanding the geography of export supplies, wine imports still significantly exceed exports. The positive changes in the industry include the expansion of areas under vineyards by some manufacturers.

© А.Є. Новікова, 2020

Thus, the wine-making industry of Ukraine is gradually recovering after the collapse in 2014, but there are a number of problems that impede the dynamic development of the industry. The solution of these problems requires government support, in particular, the establishment of a zero excise tax rate for sparkling, dry and other types of wine, production technology that does not involve the use of ethyl alcohol, and support for winemakers in promoting domestic wines abroad, which will facilitate the development of new markets.

Keywords: wine industry, market for wine products, market for sparkling wines, market for still wines, dynamics of wine production, import and export of wine products, competition

Вступ. Виноградарство і виноробство завжди були традиційними і високоприбутковими галузями в агропромисловому комплексі України, які на 10–12% наповнювали державний бюджет країни, а продукція цих галузей користувалась високим попитом як в Україні, так і за її межами [1]. Роль і місце виноробної галузі в агропромисловому комплексі України визначається наявністю сприятливих природно-кліматичних і ґрунтових умов.

Сьогодні галузь переживає не найкращі часи: високі акцизні збори, зниження купівельної спроможності цільових ринків, зменшення експорту вітчизняної продукції на російський ринок, - все, це негативно позначається на виробництві і продажу виноробної продукції.

В наші дні вино виготовляється по всьому світу. Не тільки європейські країни, які мають давні традиції виноробства, але і інші держави, можуть запропонувати світові яскраві, свіжі, екзотичні ідеї в даній галузі. В умовах глобалізації вітчизняні виноробні підприємства стикаються з міжнародною конкуренцією не тільки на глобальному, але і на внутрішньому ринку, що визначає необхідність підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. І хоча виноробство – галузь вітчизняної економіки із великими потенційними можливостями, історичними традиціями, значним кадровим, технологічним та науковим потенціалом, але рухатися вперед у виноробстві – це довгий процес, що вимагає як величезних фінансових і часових витрат, так і підтримки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми виноробної промисловості досліджувалися у працях Власова В.В. [2], Джабурія Л.В. [2], Белоус І.В. [2,3] та інших вітчизняних науковців. Зокрема, досліджувалися динаміка і структура виробництва і споживання вина в Україні, визначалися чинники, що впливають на розвиток виноробної галузі, і основні перешкоди для цього розвитку. В той же час, оскільки ситуація в галузі постійно змінюється, залишається актуальним питання відстеження цих змін і виявлення нових тенденцій розвитку галузі.

Постановка проблеми. Виноробна галузь в Україні має значний потенціал, але через стрімкі зміни як економічної, так і політичної ситуації в країні, що відбулися за останні п’ять років, динаміка виробництва і продажів вина суттєво погіршилася, що обумовлює необхідність проведення аналізу галузі та визначення шляхів вирішення проблем виноробних підприємств.

Мета цієї роботи – проаналізувати сучасний стан виноробної промисловості України, визначити тенденції її розвитку, виявити зовнішні і внутрішні чинники, що перешкоджають розвитку галузі на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історія виноробства України сягає корінням в історію. Дана галузь почала свій розвиток з часів перших грецьких поселень на території країни. Безумовно, найкращим місцем для виноробства є південь України, де клімат є найбільш сприятливим для вирощування винограду. Однак багато сортів можна вирощувати і в будь-якому іншому регіоні.

Протягом 2008-2018 рр. внаслідок несприятливої для сільськогосподарських виробників політики держави та інших негативних чинників спостерігалося різке скорочення валового виробництва винограду. В період з 2013 по 2016 рік – в Україні площі виноградників поступово зменшувалися, в цей же час у світі вони з кожним роком зростали. На сьогодні площі під виноградниками в Україні становлять близько 42 тисяч гектарів, за 2014-2019 рр. вони зменшилися приблизно на 7 тисяч гектарів [4]. Тенденція зниження використання земель пов'язана з дорожнечею насаджень.

В той же час площі, які займають виноградники на території України, не в повному обсязі характеризують обсяг фактично отриманого врожаю. Адже врожайність винограду залежить від агрокліматичних умов, рівня використання добрив, культури землеробства, інших факторів [5].

Негативні зміни у виноробній промисловості пов'язані зі збільшенням ціни закупівлі винограду для переробки, а також з недостатністю фінансування та недосконалістю чинної законодавчої бази [6]

На сьогоднішній день великі українські виробники найактивніше працюють в трьох сегментах.

Перший сегмент – це переробка винограду на виноматеріал і подальший його експорт в сусідні країни (здебільшого у Грузію).

Другий сегмент - розлив імпортного вина по пляшках для подальшої реалізації в Україні. За такою схемою в Україну потрапляє недороге вино, вироблене в Чилі та Молдові, після чого в роздрібних мережах реалізується за конкурентними цінами як, власне, молдавське і чилійське.

Третій сегмент орієнтований на місцевий ринок. Він включає в себе виробництво переважно недорогих вин з дешевих виноматеріалів різної якості обробки.

Частка елітних вин (четвертий сегмент) в загальному обсязі українського виробництва незначна - менше ніж піввідсотка [7].

Виноробну продукцію можна класифікувати за різними ознаками: залежно від якості і терміну витримки, технології виробництва, а також в залежності від сировини, з якої виготовлено вино. Так, в залежності від терміну витримки і якості, вина можуть бути простими (без особливої витримки),

марочними (витримка не менше 1,5 років в особливих умовах) і колекційними (відрізняються особливою якістю з витримкою більше 10 років).

Вина також поділяються на ігристі і тихі. Ігристе вино - це вино, насичене вуглекислим газом, що і робить його шипучим, при цьому вуглекислий газ виходить в результаті природного бродіння. Неправильно називати ігристе вино «шампанським». Шампанське – це різновид ігристого вина, яка може вироблятися виключно у французькій провінції Шампань.

Тихі вина – це звичайні вина, в складі яких не присутній вуглекислий газ [8].

За призначенням розрізняють вина столові (використовуються як смакове доповнення до столу) і десертні (подаються до десерту) [9].

За даними Державної служби статистики, протягом 2016 - 2018 рр. виробництво усіх видів винної продукції в Україні загалом впало на -18,2 % [10]. Далі розглянемо динаміку виробництва вина за видами в Україні у 2013-2017 роках, яка представлена у таблиці 1.

Таблиця 1 - Динаміка виробництва тихих та ігристих вин в Україні в 2013-2017 роках в натуральному вираженні, млн. дал [10]

Рік	Тихі вина	Ігристі вина	Усього
2013	11,6	5,4	17
2014	6,1	3,6	9,7
2015	6,5	4,7	11,2
2016	6,6	4,7	11,3
2017	6,7	3,6	10,3

Як видно з даних таблиці 1, в 2017 році Україна виробила на 40% менше як тихих, так і ігристих вин, ніж в 2013 році, що великою мірою пов’язано із політичною ситуацією, втратою російського ринку, а також з тим, що з 2014 року в загальних показниках виробництва не враховується вино, вироблене на кримському півострові. І хоча після падіння у 2014 році виробництво як тихих, так і ігристих вин почало поступово зростати, у 2017 році знову спостерігається зниження обсягів виробництва. Основні гравці на ринку ігристих вин, на яких припадає значна частка виробництва, представлені на рисунку 1.

Рисунок 1 - Частки основних гравців на ринку ігристого вина у загальному обсязі виробництва у 2017 році [11]

Як видно, до трійки лідерів входять «Одесавинпром», «Artwinery» та НВП «Нива».

Дані щодо розподілу ринку тихих вин між основними його учасниками у 2014 та 2017 роках наведені в таблиці 2.

Таблиця 2 – Розподіл часток ринку тихих вин між виробниками, %

Назва підприємства	Частка ринку, %	
	2014 рік	2017 рік
ТОВ «Торговельний дім «Інкерман»	13,50	15,40
ПрАТ «Алеф-Віналь»	12,52	13,00
ПрАт «Коблево»	14,50	12,00
ТОВ «Сандора»	4,10	4,2
ПАТ «ПТК «Шабо»	5,00	7,52
ПрАТ «Одесавинпром»	4,05	6,35
ТОВ «Кам’янка глобал вайн»	3,30	5,00
Інші	43,03	36,53
Усього	100	100

Як бачимо із таблиці 2, розподіл ринку тихих вин у 2017 році у порівнянні з 2014 роком дещо змінився. Свої позиції посилили майже всі великі виробники, за виключенням ПрАт «Коблево», роблячи ринок більш концентрованим.

Далі розглянемо більш детально структуру виробництва вин у 2016-2018 р.р. (таблиця 3).

Таблиця 3 - Виробництво винної продукції у 2016–2018 рр. за категоріями, тис. дал [12]

Назва	Вироблено продукції за 2016–2018 рр., тис. дал			
	2016 р.	2017 р.	2018 р	Відхилення (%) 2018/2016 рр.
1	2	3	4	5
Вина, усього	30828,9	32921,1	25226	-18,2
У тому числі:				
Вина із свіжого винограду	4740,9	3733,4	3255,6	-31,3
Кріплені вина (Портвейн, Херес та інші)	1132,0	740,0	622,6	-45,0
Ферментовані суміші (сидр та інші)	2550,7	2815,7	2967,8	+16,4
Вермути та інші ароматизовані вина	1854,7	1617,3	1328,8	-28,4
Виноградне сусло	14488,8	17334,4	10906,2	-24,7

Після обвалу в 2014 року ринок поступово почав зростати щорічно, проте у 2017 і 2018 роках різко скоротився по деяких позиціях. Основна причина такої ситуації - зменшення платоспроможного попиту. Найбільшого скорочення зазнало виробництво кріплених вин (Портвейн, Херес, Мадера) і вина зі свіжого винограду — падіння у 2018 році в порівнянні з 2016 роком становило 45,0% і 31,3% відповідно. На 24,7% зменшилося у 2018 р. в порівнянні з 2016 роком виробництво винної сировини — виноградного сусла [13].

Згідно з даними Асоціації «Виноградарі і винороби України», які представлені у таблиці 4, виробництво столової групи вин демонструє позитивну динаміку, в той час як виробництво десертних вин скорочується. Різниця в динаміці обумовлюється низька купівельною спроможністю внутрішнього ринку. Продукти, на які в останні роки підвищувалася ціна акцизного податку, зменшуються в обсягах виробництва, а на столове вино акциз не підвищувався.

Таблиця 4 - Виробництво столових і десертних вин за 2015–2018 рр., тис дал [13]

Назва	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Столове вино	5261	5660	6032	6156
Десертне вино	1097	913	640	625
Усього	6358	6573	6671	6782

2018 рік приніс деяким виноробам хороші погодні умови, які і вплинули на дозрівання ягід. Так як деякі винороби розширили свої площі під виноградники, то виробництво столового вина буде поступово зростати і далі. Так, компанія «Коблево» зібрала на 25% більше врожаю в порівнянні з 2017 роком. Всього ж у 2018 році було посаджено нових виноградників на 229 га. І 43,5 тис. га було виділено державою для виноградної культури [14].

Позитивна динаміка спостерігається також і в експорті винної продукції. У 2018 році українські винороби експортували продукції на понад 38 млн доларів [15] Сумарні обсяги імпорту та експорту винної продукції за період 2013-2018 рр. наведено на рисунку 2.

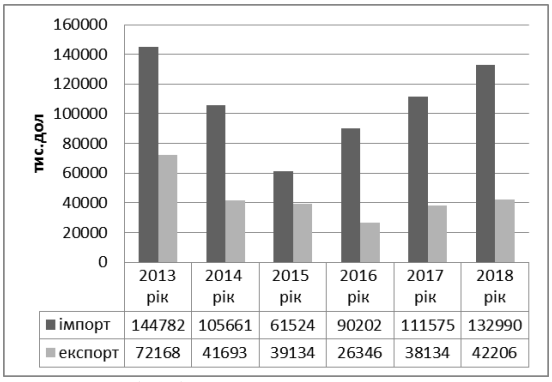

Рисунок 2 - Обсяг імпорту та експорту винної продукції (тисяч доларів США)

Як видно з рисунку 2, починаючи з 2017 року експорт відновив зростання, хоча рівня 2013 року ще не досяг. Багато споживають української алкогольної продукції такі країни, як Білорусь і Польща. Трудові мігранти із України підвищують попит на продукцію вітчизняних виробників, і як наслідок, обсяги реалізації не тільки вина, але і інших алкогольних напоїв збільшуються в тих країнах, де зростає кількість вітчизняних трудових мігрантів. [14]

Варто зазначити, що незважаючи на широку географію продажів, існує необхідність розширення присутності української виноградно-виноробної продукції на закордонних ринках. За даними Державної служби статистики України у 2017 році українські вина експортувалися до таких країн, як Росія, Азербайджан, Казахстан, Білорусь, Грузія, Китай, Ізраїль, Монголія, Туреччина, США, Австралія та інших. При цьому, географія експорту виноробної продукції в 2017 році практично не відрізнялася від 2016 року, але в 2018 році українські виробники вийшли зі своєю продукцією на ринки Чехії, ОАЕ, країн Африки. Вітчизняне вино, користується попитом в країнах ЄС, наприклад, Німеччина, куди теж експортується, але лідерами споживання українського напоїв залишаються країни СНД.

Розширення експортних поставок допоможе виноробній галузі України вийти на новий рівень, однак слід зазначити, що посилюється і конкуренція на внутрішньому ринку з боку зарубіжних виробників винної продукції. Перше місце серед імпортних вин посідають італійські ігристі вина - частка імпорту дорівнює 67,8%, на другому місці вина з Грузії - 9,2%, далі йдуть Німеччина - 7,2%, Іспанія - 7,1%, Франція - 4,4%, Молдова - 2,6%, інші країни - 1,7%. Основною причиною того, що вітчизняні споживачі часто надають перевагу винній продукції іноземного походження є те, що вони довіряють якості вина країн, які мають багаторічну історію і традиції виноробства, хоча Україна також має 300-річну історію виноградного виробництва. Це є однією з проблем, що затримує розвиток галузі. У вирішенні цієї проблеми може допомогти держава. Прикладом може послужити Румунія. Держава влаштовує приблизно 15 заходів, так звані ярмарки, завдяки яким місцеві виробники можуть вийти на нові ринки збуту і зробити свої продукти більш впізнаваними [16].

Таким чином, однією з основних проблем виноробної галузі є те, що імпорт поступово витісняє вітчизняних виробників з ринку. Друга проблема, не менш значуща, полягає в тому, що після зменшення поставок до російського ринку і надання Європейським союзом незначних квот для імпорту, відбулося перенасичення ринку. Наприклад, в південних областях України цистерни забиті виноматеріалами, а виноградарі не мають можливості розплатитися зі своїми робітниками [17].

Шляхи вирішення цих і вище згаданих проблем галузі, пов'язані з втручанням держави. Наприклад, нульова процентна ставка акцизного збору на ігристі, сухі та інші види вина, технологія виробництва, яких не передбачає використання етилового спирту, також матеріальна підтримка вітчизняних виноробів у

спеціалізованих виставках за кордоном. Такі заходи сприяють просуванню вин в інших країнах, що допоможе збільшити географію збуту.

Проаналізувавши ситуацію за останній час, можна зробити висновок, що останні п'ять років економічного і політичного дисбалансу, негативно вплинули на виноробну галузь. Однак за умов підтримки держави у галузі є шанси не тільки зайняти більш стабільні позиції на внутрішньому ринку, але й успішно освоювати зарубіжні ринки.

Список літератури

1. Кондратюк В. Велика рада в секції виноробства. *Сад, виноград і вино України*. 2001. Вип.№1. С.5-7.
2. Власов В. В., Джабурия Л. В., Белоус И. В. [и др.] *Винная дорога Одещины*. ВиноГрад. 2010. Вип. 1-2. С. 27-40
3. Белоус І. В. Причорномор’я. Особливості сучасного економічного розвитку виноградарства і виноробства України *Вісник аграрної науки*. 2010. Вип.2. С.53.
4. Авласенко О.А. Сучасні тенденції розвитку виноробства в Україні і її регіонах. *Ефективна економіка*. 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3128 (дата звернення: 12.08.2019)
5. Іванченко К.В. *Розробка раціональної технології газованих напівгристих вин*: автореф. дис. на здобуття канд. техн. наук : спец. 05.18.07 Сімферополь. 2004. 35с.
6. Pro-consulting. *«Нам потрібен свій Діоніс: аналіз ринку вина в Україні»*. URL: https://pro-consulting.ua (дата звернення: 12.08.2019)
7. Соколов А. *«Не(винный) рынок: основные тенденции, внутреннее производство и импорт»* URL: https://delo.ua/business/nevinnyj-rynok-osnovnye-tendencii-vnutrennee-proizvodstvo-i-341147/ (дата звернення: 05.08.2019)
8. *«Тихие и игристые вина: какие они и чем отличаются»* URL: https://alcomag.com.ua/news/ (дата звернення: 05.08.2019)
9. Настенко И. *Какое бывает вино? URL:* https://wineclass.citylady.ru/art011.htm (дата зверненя: 05.08.2019)
10. Державна служба статистики України. *Статистична інформація Державної служби статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 05.08.2019)
11. Ірина Чернявська. *Сп’янілі від кризи. URL:* https://www.business.ua/business/2116-spianili-vid-kryzy (дата звернення: 05.08.2019)
12. Субочев О., Киян Є. *Ринок алкогольної продукції.* URL: https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/ (дата звернення: 05.08.2019)
13. Асоціація «Винороби та виноградарі України» URL: http://awwu.com.ua/ (дата звернення: 05.08.2019)
14. Лошакова Н. *Урожайный год: сможет ли украинское вино сравняться по качеству с импортным*. URL: https://delo.ua/business/urozhajnyj-god-smozhet-li-ukrainskoe-vino-sravnj-350457/ (дата звернення: 05.08.2019)
15. Трофімцева О. *Експорт українського вина зріс на 20%*. URL: https://agropolit.com/news/11131-eksport-ukrayinskogo-vina-zris-na-20--trofimtseva (дата звернення: 05.08.2019)
16. Пиневич-Тодорюк О. *Игристое в игре!* URL: https://drinks.ua/news/igristoe-v-igre/ (дата звернення: 05.08.2019)
17. Киссе А. *Премьер-министр Украины поручил оперативно изучить сиуацию в виноградарстве в одесской обалсти.* URL: https://topor.od.ua/anton-kisse-prizval-novoe-pravitelystvo-nemedlenno-spasaty-vinodelie-i-vinogradarstvo-v-odesskoy-oblasti/ (дата звернення: 05.08.2019)

References (transliterated)

1. Kondratyuk V. Vely`ka rada v sekciyi vy`norobstva. [Great tip in the winemaking section] *Sad, vy`nograd i vy`no Ukrayiny`*[Garden, grapes and wine of Ukraine.].2001. Vy`p. no 1. pp.5-7.
2. Vlasov V. V., Dzhabury`ya L. V., Belous Y`. V. [y` dr.] *Vy`nnaya doroga Odeshhy`ны*.[Wine Road Odeschiny.] Vy`noGrad.[VinoGrad] 2010. Vy`p. no 1-2. pp. 27-40
3. Belous I. V. Pry`chornomor'ya. Osobly`vosti suchasnogo ekonomichnogo rozvy`tku vy`nogradarstva i vy`norobstva Ukrayiny`[Features of the modern economic development of viticulture and winemaking in Ukraine] *Visny`k agrarnoyi nauky*. [Bulletin of Agricultural Science] 2010. Vy`p. no 2. p.53.
4. Avlasenko O.A. Suchasni tendenciyi rozvy`tku vy`norobstva v Ukrayini i yiyi regionax. [Modern trends in the development of winemaking in Ukraine and its regions] *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy.] 2014. no 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3128 (accessed: 12.08.2019)
5. Ivanchenko K.V. Rozrobka racional`noyi texnologiyi gazovany`x napivigry`sty`x vy`n: [Development of a rational technology for carbonated napivigristy wines:] avtoref. dy`s. na zdobuttya kand. texn. nauk: specz. 05.18.07 Simferopol`,2004. p. 35.
6. Pro-consulting. *«Nam potriben svij Dionis: analiz ry`nku vy`na v Ukrayini».* [We need our Dionysus: an analysis of the wine market in Ukraine] Avaible at: https://pro-consulting.ua (accessed 12.08.2019)
7. Sokolov A. «*Ne(vy`nnyj) rynok: osnovnye tendency`y`, vnutrennee proy`zvodstvo y` y`mport».* [Non (wine) market: main trends, domestic production and import] Avaible at: https://delo.ua/business/nevinnyj-rynok-osnovnye-tendencii-vnutrennee-proizvodstvo-i-341147/ (accessed: 05.08.2019)
8. «Ty`xy`e y` y`gry`stыe vy`na: kaky`e ony` y` chem otly`chayutsya» [Quiet and sparkling wines: what they are and how they differ] Avaible at: https://alcomag.com.ua/news (accessed: 05.08.2019)
9. Nastenko Y`. *Kakoe bыvaet vy`no?* [What is wine like?] Avaible at: https://wineclass.citylady.ru/art011.htm (accessed: 05.08.2019)
10. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. [State Statistics Service of Ukraine] *Staty`sty`chna informaciya Derzhavnoyi sluzhby` staty`sty`ky` Ukrayiny`*[Statistical information of the State Statistics Service of Ukraine]. Avaible at: http://www. ukrstat.gov.ua/ (accessed: 05.08.2019)
11. Iry`na Chernyavs`ka. *Sp'yanili vid kry`zy`*. [Intoxicated by the crisis.] Avaible at: https://www.business.ua/business/2116-spianili-vid-kryzy (accessed: 05.08.2019)
12. Subochev O., Ky`yan Ye. *Ry`nok alkogol`noyi produkciyi*. [Alcohol market] Avaible at: https://rating.zone/rynok-alkoholnoi-produktsii/ (accessed: 05.08.2019)
13. Asociaciya *«Vy`noroby` ta vy`nogradari Ukrayiny`»* [Winemakers and winemakers of Ukraine] Avaible at: http://awwu.com.ua/ (accessed: 05.08.2019)
14. Loshakova N. *Urozhajnыj god: smozhet ly` ukray`nskoe vy`no sravnyat`sya po kachestvu s y`mportnыm*. [Harvest year: will Ukrainian wine be able to match the quality of imported wine.] Avaible at: https://delo.ua/business/urozhajnyj-god-smozhet-li-ukrainskoe-vino-sravnj-350457/ (accessed: 05.08.2019)
15. Trofimceva O. *Eksport ukrayins`kogo vy`na zris na 20%*. [Exports of Ukrainian wine increased by 20%.] Avaible at : https://agropolit.com/news/11131-eksport-ukrayinskogo-vina-zris-na-20--trofimtseva (accessed: 05.08.2019)
16. Py`nevy`ch-Todoryuk O. *Y`gry`stoe v y`gre!* [Sparkling in the game!] Avaibled at: https://drinks.ua/news/igristoe-v-igre/ (accessed: 05.08.2019)
17. Ky`sse A. *Prem`er-my`ny`str Ukray`ni poruchy`l operaty`vno y`zuchy`t` sy`uacy`yu v vy`nogradarstve v odesskoj obalsty`*. [The Prime Minister of Ukraine instructed to quickly study the situation in viticulture in Odessa Oblast] Avaibled at: https://topor.od.ua/anton-kisse-prizval-novoe-pravitelystvo-nemedlenno-spasaty-vinodelie-i-vinogradarstvo-v-odesskoy-oblasti/ (accessed: 05.08.2019)

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Новікова Анастасія Євгенівна (Новикова Анастасия Евгеньевна, Novikova Anstasiia Evgenivna) - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант; м. Харків, Україна; e-mail: rich.anastasiya@gmail.com

УДК 336.22 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.46

І. В. БЕРЕЗА, В. А. СОКОЛЕНКО

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: ПОДАТКОВА СКЛАДОВА

У системі заходів регулювання міжнародного бізнесу податкова складова має виняткове значення. Розвиток бізнесу значною мірою залежить від інструментів податкової політики, актуальним завданням якої є створення оптимального податкового поля в Україні, для розвитку відкритої національної економічної системи. Статтю присвячено вивченню теоретичних та практичних податкових аспектів у міжнародному бізнесі України. Ефективний рівень і режим оподаткування сприяє залученню іноземного капіталу, розвитку міжнародного бізнесу, збільшення державних доходів і зростання валового внутрішнього продукту країни. Розглядаються чинники які гальмують процес інвестування до нашої країни. Аналізуються проблеми, а також шляхи їх вирішення, щодо податкової складової бізнесу України. Детально зосереджується увага на деякі податкові аспекти до яких в першу чергу належать: правила трансфертного ціноутворення, правило «тонкої капіталізації», правила звітності міжнародних груп компаній в розрізі країн. Висвітлено сутнісні характеристики, ознаки та правила трансфертного ціноутворення та «тонкої капіталізації». Розглянуто дії щодо Плану дій BEPS, які прогнозують ліквідувати недоліки міжнародного податкового регулювання та розбіжності в національному податковому законодавстві різних країн, які сприяють «приховуванню» корпоративного прибутку та штучного його переміщенні до низькоподаткових юрисдикцій, де вже компанії не здійснюють економічну діяльність. Сформовано пропозиції щодо удосконалення законопроектів, які дозволять визнати Україну як країну, що співпрацює з питань оподаткування. Ці законопроекти дадуть змогу зміцнити економічний зв'язок між Україною та країнами СНД і Східної Європи. Відновлення і зміцнення цих зв'язків, це найлегше на сьогодні, оскільки кожна сторона відчуває потребу в цьому. Саме зараз Україна вживає заходи щодо їх відновлення на основі ефективного ринкового механізму економічної взаємодії.

Ключові слова: міжнародний бізнес, податкова складова, інвестування, податковий тягар, правило трансфертного ціноутворення, правило «тонкої капіталізації».

И. В. БЕРЕЗА, В. А. СОКОЛЕНКО

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В УКРАИНЕ: НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

В системе мер регулирования международного бизнеса налоговая составляющая имеет исключительное значение. Развитие бизнеса в значительной степени зависит от инструментов налоговой политики, актуальной задачей которой является создание оптимального налогового поля в Украине, для развития открытой национальной экономической системы. Статья посвящена изучению теоретических и практических налоговых аспектов в международном бизнесе Украины. Эффективный уровень и режим налогообложения способствует привлечению иностранного капитала, развития международного бизнеса, увеличение государственных доходов и рост валового внутреннего продукта страны. Рассматриваются факторы тормозящие процесс инвестирования в нашу страну. Анализируются проблемы, а также пути их решения, по налоговой составляющей бизнеса Украины. Подробно концентрируется внимание на некоторых налоговых аспектах к которым в первую очередь относятся: правила трансфертного ценообразования, правило «тонкой капитализации», правила отчетности международных групп компаний в разрезе стран. Освещены сущностные характеристики, признаки и правила трансфертного ценообразования и «тонкой капитализации». Рассмотрены действия относительно Плана действий BEPS, которые прогнозируют ликвидировать недостатки международного налогового регулирования и разногласия в национальном налоговом законодательстве разных стран, которые способствуют «сокрытию» корпоративной прибыли и искусственного его перемещения в низконалоговые юрисдикции, где уже компании не осуществляют экономическую деятельность. Сформированы предложения по совершенствованию законопроектов которые позволят признать Украину как страну, которая сотрудничает по вопросам налогообложения. Эти законопроекты позволят укрепить экономическую связь между Украиной и странами СНГ и Восточной Европы. Восстановление и укрепление этих связей, это доступней всего на сегодняшний день, поскольку каждая сторона чувствует потребность в этом. Именно сейчас Украина принимает меры по их восстановлению на основе эффективного рыночного механизма экономического взаимодействия.

Ключевые слова: международный бизнес, налоговая составляющая, инвестирование, налоговое бремя, правило трансфертного ценообразования, правило «тонкой капитализации».

I. BEREZA, V. SOKOLENKO

INTERNATIONAL BUSINESS IN UKRAINE: TAX COMPONENT

In the system of regulation of international business, the tax component is of exceptional importance. The development of business is largely dependent on tax policy tools, the actual task of which is to create an optimal tax field in Ukraine, for the development of an open national economic system. The article is devoted to the study of theoretical and practical tax aspects in the international business of Ukraine. Effective level and taxation regime helps to attract foreign capital, develop international business, increase state revenues and increase gross domestic product of the country. The factors hindering the process of investing in our country are considered. The problems, as well as ways of their solution, concerning the tax component of Ukrainian business are analyzed. Detailed attention is focused on some tax aspects, which primarily include: transfer pricing rules, the rule of "thin capitalization", the rules of reporting of international groups of companies by country. Essential characteristics, features and rules of transfer pricing and "thin capitalization" are highlighted. The actions on the BEPS Action Plan are considered, which propose to eliminate the shortcomings of international tax regulation and differences in the national tax legislation of different countries, which promote "concealment" of corporate profits and its artificial transfer to low tax jurisdictions, where companies are no longer engaged in economic activity. The proposals on the improvement of bills that will recognize Ukraine as a cooperating country on taxation issues have been formed. These bills will make it possible to strengthen the economic link between Ukraine and the countries of the CIS and Eastern Europe. Recovering and strengthening these ties is the easiest to date, as each party feels that need. Right now Ukraine is taking measures for their restoration on the basis of an effective market mechanism of economic interaction.

Keywords: international business, tax component, investment, tax burden, transfer pricing rule, "thin capitalization" rule.

Вступ.

На сучасному етапі розвитку світової економіки, кожна країна не може розвиватися незалежно від інших країн, користуючись виключно своїми

© І. В. Береза, В. А. Соколенко, 2020

ресурсами. Кожна держава має вживати заходи з метою участі в міжнародних економічних відносинах, для подальшого розвитку національної економіки, саме це і сприятиме розвитку міжнародного бізнесу.

В Україні міжнародний бізнес знаходиться тільки на початковій стадії розвитку. Країна прагне стати повноцінним партнером у світовій і європейській спільнотах, і для цього необхідне розширення і посилення міжнародної економічної діяльності.

Створення оптимального податкового поля в Україні є актуальним завданням для сучасної відкритої національної економічної системи. Ефективний рівень і режим оподаткування сприяє залученню іноземного капіталу, розвитку міжнародного бізнесу, збільшення державних доходів і зростання валового внутрішнього продукту країни. В умовах глобалізації та міжнародної конкуренції податкова привабливість стає ще одним інструментом агрегування ресурсів світової економіки. У даних умовах створення і розвиток раціональної системи оподаткування міжнародного бізнесу для України стає особливо актуальним.

Мета роботи. Дослідити роль податкових аспектів в розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Запропонувати заходи щодо вирішення кола питань, які сприятимуть подоланню негативних явищ у розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Проаналізувати проблеми, а також шляхи їх вирішення, щодо податкової складової міжнародного бізнесу України.

Аналіз основних досліджень і публікацій.

Питання податкових аспектів у сфері міжнародного бізнесу розглядали такі вітчизняні автори, як В. Е. Новицький, А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, О. А. Кириченко. Серед них слід виділити Новицького В. Е., який провів численні дослідження (більше 200 наукових праць і публікацій) за темою міжнародної економіки та міжнародного бізнесу [1].

Виклад основного матеріалу.

Міжнародний бізнес – це система ділових відносин і господарських операцій, які здійснюють суб’єкти господарювання двох або більше країн.

Головною метою міжнародного бізнесу є стабілізація та збільшення обсягу й норми прибутку, тобто підвищення рентабельності, ефективності загального бізнесу того або іншого економічного суб’єкта [2].

Нова парадигма менеджменту, який використовує різноманітні ІТ–технології, дозволяє керувати бізнесом за багатьох тисяч кілометрів що відкриває перед економікою України доволі привабливі перспективи надходження іноземних інвестицій. Через те, що міжнародні ринки для України є важливими для зростання економіки та для створення умов для інтеграції у світову економічну систему [3].

Проте процес іноземного інвестування в Україну гальмується численними чинниками. Основні серед них: нестабільне й надмірне регулювання; нечітка правова система; мінливість економічного середовища; корупція; достатньо великий податковий тягар; проблеми щодо встановлення чітких прав власності; низький рівень доходів громадян; труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами; мінливість політичного середовища; відсутність матеріальної інфраструктури; проблеми виходу на ринки [4].

До того ж, Україну практично не включено у світові ринки капіталів, науково-технічної інформації й технологій; українські підприємства не беруть участі в міжнародних спеціалізаціях і кооперуваннях. Без розвитку цих напрямків науково-технічного прогресу, Україна перетворилась на малоперспективного партнера, в міжнародному економічному співробітництві.

Розвиток міжнародного бізнесу в Україні тісно пов'язаний з розглядом податкових аспектів.

На даний час, міжнародною спільнотою ведеться глобальна боротьба з ухиленням від сплати податків, фінансуванням тероризму та протидією легалізації (відмиванню) коштів. Неможливим стає використання офшорних компаній міжнародними структурами. Посилюються заходи з контролю за діяльністю банків, які детально вивчають своїх клієнтів, остерігаючись великих штрафів. Нині для відкриття рахунку в іноземному банку, потрібно документувати фактичну присутність компанії в місці її реєстрації. Необхідно надати документи, які засвідчать, що даний бізнес активний, тобто наявність реальних контрагентів та контрактів з ними, наявність реального офісу та офіційно працевлаштованих працівників. Щоб застосувати конвенцію про уникнення подвійного оподаткування нерезиденту, який отримує дохід на території України, буде недостатньо лише наявності довідки (або її нотаріально посвідченої копії), яка підтверджує статус податкового резидента. Нерезиденту потрібно довести той факт, що отримувач доходу є бенефіціарним (фактичним) власником доходу.

Існує чимало податкових аспектів, на які необхідно звертати увагу в межах міжнародного бізнесу. В цьому ракурсі до основних аспектів належать: правила трансфертного ціноутворення, правило «тонкої капіталізації», правила звітності міжнародних груп компаній в розрізі країн [5,6].

Щодо правил трансфертного ціноутворення, то прибуток від усіх транскордонних операцій (які контролюються відповідними критеріями законодавства) повинен визначатися згідно з принципом «витягнутої руки». Відповідно принципу «витягнутої руки» величина прибутку котра оподатковується, розрахована правильно, якщо ціна угоди між партнерами не відрізняється від ринкової ціни.

У разі недотримання контрольованих операцій ринковим умовам, платнику податків будуть донараховані податкові зобов’язання, які б у нього виникли при ринковому ціноутворенні та правильному визначенні прибутку.

Критерії для визначення операції містяться в Податковому кодексі України, а саме в п. 39.2. [5]. Контрольованими операціями є господарські операції

платника податків, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків, а саме:

– господарські операції, що здійснюються з пов'язаними особами – нерезидентами;
– зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;
– господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, зареєстрованими в державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України;
– господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України.

Господарські операції з нерезидентами мають відповідати умовам:

– річний оподатковуваний дохід платника податку від будь-якої діяльності повинен перевищувати 150 млн грн (за вирахуванням ПДВ і акцизів);
– загальна сума операцій платника податків з пов'язаним контрагентом-нерезидентом за рік повинна перевищувати 10 млн грн (за вирахуванням ПДВ і акцизів).

У разі незмінного партнерства нерезидента і представництва в Україні, таке партнерство є контрольованим, якщо обсяг таких операцій перевищує 10 млн грн на рік (за вирахуванням ПДВ і акцизів).

Щодо правила «тонкої капіталізації», то це правило ґрунтується на відображенні процентів за кредитами в податковому обліку. Коли сума боргового зобов'язання перед особами нерезидентами перевищує суму власного капіталу платника податку у 3,5 рази (а для фінансових установ та лізингових компаній – у 10 разів), то за даними зобов'язаннями процентні витрати повинні відображатися відповідно спеціальним правилам.

Щодо правил звітності міжнародних груп компаній в розрізі країн, то на сьогодні в національному податковому законодавстві правило звітності міжнародних груп компаній в розрізі країн не відображається, його ведення передбачається зі здійсненням Плану протидії розмиванню бази оподатковування та виведенню прибутку з-під оподаткування (План дій BEPS) [7].

План дій BEPS прогнозує 15 дій для ліквідування недоліків міжнародного податкового регулювання та розбіжностей в національному податковому законодавстві різних країн, які сприяють «приховуванню» корпоративного прибутку та штучному його переміщенні до низькоподаткових юрисдикцій, де вже компанії не здійснюють економічну діяльність.

Проект Закону по втіленню в Україні тяжких заходів передбачає:

– обмежити витрати на фінансові операції з пов'язаними особами; запобігти зловживанню застосовувати договори які дають змогу уникнути подвійне оподаткування;
– запобігти штучного уникнення визнання статусу постійного представництва;
– удосконалити контроль за трансфертним ціноутворенням.

Прийняття та впровадження цього Закону дасть змогу уникати визнання України як країни, яка не може співпрацювати з питань оподаткування та розширюватиме можливості для здійснення українським бізнесом діяльності на зовнішніх ринках, запобігаючи негативного ставлення з боку іноземних контрагентів та інвесторів.

Важливим є забезпечити ефективність податкового регулювання відповідно до Плану дій BEPS, саме це дасть змогу забезпечити фінансову стабільність в Україні, в момент переходу до вільного руху капіталу, передбаченого Законом України «Про валюту і валютні операції» [8].

Висновки. Отже, міжнародний бізнес є об'єктивною основою формування системи міжнародного менеджменту та завчасно спланованих заходів з узгодження господарських операцій фірм, організацій різних країн. Головною метою міжнародного бізнесу, як прогресивного напрямку підприємницької діяльності є отримання прибутку, створення умов для вирішення стратегічних економічних завдань

Тема розвитку міжнародного бізнесу в Україні включає значну кількість податкових аспектів. Описані нами тенденції – лише частина списку нових і актуальних феноменів в міжнародному зовнішньому середовищі бізнесу.

Перспективи розвитку міжнародного бізнесу в Україні, визначатимуться, тотальним рівнем економічного росту країни, фактичними результатами реалізованих реформ, дійсним оновленням структури суспільного виробництва і розширенням експортного потенціалу та подальшим удосконаленням податкової системи [9,10].

Всупереч наявним проблемам і негативним тенденціям розвитку міжнародного бізнесу, Україна з погляду довгострокових перспектив, без сумніву, приваблює іноземних інвесторів. Цей інтерес визначатиметься як загальним масштабом сфери застосування іноземних інвестицій, так і значним зрушенням щодо ринкового перетворення і стабілізації політичної ситуації [11].

Сформовані пропозиції щодо удосконалення податкових аспектів, дозволять визнати Україну як

країну, що співпрацює з питань оподаткування. Ці пропозиції дадуть змогу зміцнити економічний зв'язок між Україною та країнами СНД і Східної Європи. Відновлення і зміцнення цих зв'язків, це найлегше на сьогодні, оскільки кожна сторона відчуває потребу в цьому. Саме зараз Україна вживає заходи щодо їх відновлення на основі ефективного ринкового механізму економічної взаємодії [12].

Слід зауважити, що впровадження в Україні заходів, які пропонуються у Плані BEPS, є дуже актуальними особливо в тому випадку, якщо в Україні здійсниться перехід від оподаткування прибутку підприємств до оподаткування виведеного капіталу.

Вирішення визначеного кола питань сприятиме подоланню негативних явищ у розвитку міжнародного бізнесу в Україні.

Список літератури

1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України. – Київ: КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Вергун В. А. Міжнародний бізнес: підручник / В. А. Вергун. – К.: ВПЦ Київський університет, 2009. – 690 с.
3. Баранов Р. А. Основні тенденції міжнародного бізнесу / Р. А. Баранов // Вісник НУЛП – 2006. – № 567: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 198–203.
4. Родченко В. В. Деякі підходи до розвитку міжнародного бізнесу в Україні // В. В. Родченко. URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/20083/Rodchenko_308.htm
5. Податковий кодекс України: за станом на 15 березня 2019 р. / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17.
6. Бец Н. О. Податкові аспекти міжнародної реструктуризації бізнесу/ Н.О. Бец // Юридична газета online – 2018 URL: http://attorneys.ua/uk/publications/tax.
7. Проект Закону із запровадження Плану дій BEPS в Україні / Міністерство фінансів України. URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/proekt-zakonu-iz-zaprovadzhennia-planu-dii--v-ukraini?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini
8. Закон України «Про валюту і валютні операції»: від 21.06.2018 р. / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19
9. Богданов Р. В. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного бізнесу в Україні / Р. В. Богданов. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/802/.
10. Вишняк Л. В. Розвиток міжнародного бізнесу в Україні в умовах глобальної фінансової кризи / Л. В. Вишняк // Актуальні проблеми міжнародних відносин – 2011. – Вип. 98(2). – С. 78–79. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2011_98%282%29__32
11. Кокоріна В. І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В.І. Кокоріна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 67-73.
12. Пєнська І. О. Торгівельні орієнтири України на світових ринках. Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. 2013. № 2. С. 5–11

References (transliterated)

1. Novytsky V. E. International economic activity of Ukraine. – Kyiv: KNEU, 2003. – 948 p.
2. Vergun V. A. International business: Textbook / V.A. Vergun. – K: VPC Kyiv University, 2009 – 690 p.
3. Baranov R. A. Main tendencies of international business / R. A. Baranov // Bulletin of NLLP – 2006. – no. 567: Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of development and development problems. – pp. 198–203.
4. Rodchenko V. V. Some approaches to the development of international business in Ukraine // V. V. Rodchenko Available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/Rodchenko_308.htm
5. Tax code of Ukraine: as of March 15. 2019 / The Verkhovna Rada of Ukraine. – Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2755-17.
6. Bets N. O. Tax aspects of international business restructuring / N.O. Bets // Legal newspaper online – 2018 Available at: http://attorneys.ua/ru/publications/tax-
7. Draft Law on the implementation of the BEPS Action Plan in Ukraine / Ministry of Finance of Ukraine. – Available at: https://www.minfin.gov.ua/news/view/proekt-zakonu-iz-zaprovadzhennia-planu-dii--v-ukraini?category=novini-ta-media&subcategory= vsi-novini
8. The Law of Ukraine "On currency and currency operations": from 21.06.2018 / The Verkhovna Rada of Ukraine. – Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19
9. Bogdanov R. V. Problems and prospects of development of international business in Ukraine / R.V. Bogdanov Available at: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/802/.
10. Vishnyak L. V. Development of international business in Ukraine in the conditions of the global financial crisis / L. Vishnyak // Current Problems of International Relations – 2011. – Edit. 98 (2). – P. 78–79. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2011_98%282%29__32
11. Kokorina V. I. Imperatives of international business development in the conditions of globalization / V. I. Kokorina // State and Regions. Series: Economics and Business. – 2010. – no. 3. – pp. 67–73.
12. Pyanskaya I. O. Ukraine's commercial landmarks in world markets. Foreign trade: law, economics, finance. 2013. no. 2. pp. 5–11

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Береза Ірина Віталіївна (Береза Ирина Витальевна, Bereza Irina) – студентка Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; Харків, Україна; irina.bereza.97@gmail.com.

Соколенко Володимир Анатолійович (Соколенко Владимир Анатольевич, Sokolenko Volodymyr) – професор НТУ «ХПІ», кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту та оподаткування Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»; Харків, Україна; volodymyr@sokolenko.me

УДК 339.3:658.6 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.50

О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, К. О. КОЧІНА

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Розглядається аналіз інформаційних систем управління торговельними підприємствами в Україні. Процес управління торговельним підприємством зумовлює необхідність використання інформаційних систем і технологій. Проте рівень інформаційної підтримки українських торговельних підприємств залишається досить низьким: тільки 6 % активно використовували системи для управління взаєминами з клієнтами. Тому аналіз і обґрунтований вибір інформаційних систем для управління торговельними підприємствами є актуальним і має важливе практичне значення. Аналіз стану проблеми показав, що дослідники використовують два підходи: розробляють власні інформаційні системи або використовують існуючі системи. Метою статті є порівняльний аналіз інформаційних систем, що застосовуються в управлінні торговельними підприємствами, та їх вибір на основі рейтингового оцінювання. За методом аналогії була запропонована методика рейтингового оцінювання інформаційних систем. Для перевірки узгодженості думок експертів щодо рейтингу інформаційних систем використовувався експертний метод, розраховувався коефіцієнт конкордації Кендалла. Проведено порівняльний аналіз 4-х інформаційних систем: Bitrix24, Bpm’online, AmoCRM, Мегаплан, обраних на основі опитування за 15-ю ознаками. Визначено, що найвищий рейтинг мають інформаційні системи: bpm online та Bitrix24. Докладно розглянуто їх функціональні можливості. Подібні результати отримано при порівняні 6-ти інформаційних систем: Мегаплан, bpm'online sales, Bitrix24, Amo CRM, 1C, Mango за 12-ю ознаками. Експертним методом визначено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу 4-х інформаційних систем: bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM, Мегаплан. Значення коефіцієнта конкордації Кендалла 0,86 свідчить про сильну узгодженість думок експертів, що підтверджує попередні розрахунки. Отже, за рейтингом інформаційні системи розташовані у такому порядку: bpm online – 1-ше місце, Bitrix24 – 2-ге, AmoCRM – 3-тє, Мегаплан – 4-те. Таким чином, за результатами рейтингового оцінювання найбільш відповідним для задоволення наших потреб є рішення від компанії Terrasoft «Bpm’online».

Ключові слова: інформаційні системи, управління торговельним підприємством, CRM-системи, порівняльний аналіз, функціональні можливості, рейтингове оцінювання, експертний метод.

А. Б. БЕЛОЦЕРКОВСКИЙ, Е. А. КОЧИНА

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Рассматривается анализ информационных систем управления торговыми предприятиями в Украине. Процесс управления торговым предприятием предопределяет необходимость использования информационных систем и технологий. Однако уровень информационной поддержки украинских торговых предприятий остается достаточно низким: только 6 % активно использовали системы для управления взаимоотношениями с клиентами. Поэтому анализ и обоснованный выбор информационных систем для управления торговыми предприятиями является актуальным и имеет важное практическое значение. Анализ проблемы показал, что исследователи используют два подхода: разрабатывают собственные информационные системы или используют существующие системы. Целью статьи является сравнительный анализ информационных систем, применяемых в управлении торговыми предприятиями, и их выбор на основе рейтинговой оценки. По методу аналогии была предложена методика рейтинговой оценки информационных систем. Для проверки согласованности мнений экспертов по рейтингу информационных систем использовался экспертный метод, рассчитывался коэффициент конкордации Кендалла. Проведен сравнительный анализ 4-х информационных систем: Bitrix24, Bpm'online, AmoCRM, Мегаплан, выбранных на основе опроса по 15-ти признакам. Определено, что самый высокий рейтинг имеют информационные системы: bpm online и Bitrix24. Подробно рассмотрены их функциональные возможности. Подобные результаты получены при сравнении 6-ти информационных систем: Мегаплан, bpm'online sales, Bitrix24, Amo CRM, 1C, Mango по 12-ти признакам. Экспертным методом определена степень согласованности мнений экспертов по рейтингу 4-х информационных систем: bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM, Мегаплан. Значение коэффициента конкордации Кендалла 0,86 свидетельствует о сильной согласованности мнений экспертов, что подтверждает предыдущие расчеты. Итак, по рейтингу информационные системы расположены в следующем порядке: bpm online – 1-е место, Bitrix24 – 2-е, AmoCRM – 3-е, Мегаплан – 4-е. Таким образом, по результатам рейтингового оценивания наиболее подходящим для удовлетворения наших потребностей является решение от компании Terrasoft «Bpm'online».

Ключевые слова: информационные системы, управление торговым предприятием, CRM-системы, сравнительный анализ, функциональные возможности, рейтинговое оценивание, экспертный метод.

O. B. BILOTSERKIVSKYI, K. O. KOCHINA

ANALISYS OF MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS FOR TRADE ENTERPRISES

The analysis of management information systems for trade enterprises in Ukraine is considered. The process of a trade enterprise management determines the need to use information systems and technologies. However, the level of information support for Ukrainian trade enterprises remains very low because only 6 % of them actively used systems for customer relationship management. Therefore, the analysis and reasonable selecting of management information systems for trade enterprises is relevant and has practical importance. Analysis of the problem showed that researchers used two ways. The first one is to develop the own information systems. The second one is to use existing systems. The purpose of the article is a comparative analysis of management information systems for trade enterprises and their selection based on rating evaluation. Based on the method of analogy, a methodology for rating evaluation of information systems has been proposed. To check the consistency of expert opinion on the rating of information systems, an expert method was used. Kendall coefficient of concordance has been calculated. A comparative analysis of four information systems such as Bitrix24, Bpm'online, AmoCRM, Megaplan was carried out. Based on the survey, they were selected by fifteen signs. It is determined that the information systems such as bpm online and Bitrix24 have the highest ratings. There have been considered their functionality. Similar results were obtained for six information systems including Megaplan, bpm'online sales, Bitrix24, Amo CRM, 1C and Mango. The consistency degree of expert opinions on the rating of four information systems such as bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM and Megaplan is determined by the expert method. The value of Kendall concordance coefficient of 0.86 indicates a strong consistency of expert opinion, which confirms the preliminary calculations. So, information systems are arranged in the following order: bpm online ranks first, Bitrix24 ranks second, AmoCRM ranks third and Megaplan comes fourth. Thus, according to the results of the rating, the solution of the company Terrasoft «Bpm'online» is the most suitable for satisfying our needs.

Keywords: information systems, trade enterprise management, CRM systems, comparative analysis, functionality, rating evaluation, expert method.

© О. Б. Білоцерківський, К. О. Кочіна, 2020

Вступ. Процес управління торговельним підприємством потребує прийняття складних управлінських рішень щодо підвищення ефективності його діяльності та виведення з кризового стану. Це зумовлює необхідність використання інформаційних систем і технологій, які здатні підвищити ефективність управління торговельним підприємством та процесів, які в ньому відбуваються, і, як наслідок, призвести до збільшення обсягу продажів і зростання прибутку. Такий ефект може бути досягнуто з одного боку за рахунок оперативного обліку та безперервного контролю за рухом товарно-матеріальних цінностей, а з іншого – за рахунок впровадження CRM-технологій, що дозволяють залучити покупця і суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємства [1]. На жаль, рівень інформаційної підтримки українських торговельних підприємств залишається досить низьким: за даними [2], серед них тільки 6 % активно використовували системи для управління відносинами з клієнтами (CRM). Близько 4 % компаній має намір їх упровадити в недалекому майбутньому, притому 86 % взагалі не збираються застосовувати CRM. 68 % опитаних підприємців не знають і ніколи не чули про CRM. Тому аналіз і обґрунтований вибір інформаційних систем для управління торговельними підприємствами є актуальним і має важливе практичне значення.

Аналіз стану питання. Дослідженню застосування інформаційних систем в управлінні торговельними підприємствами присвячено роботи [3–6]. Аналіз показав, що є два шляхи вирішення цієї проблеми. Перший шлях – це розробка власних інформаційних систем управління торговельними підприємствами [3, 4]. Так, у роботі І. В. Артищука, О. І. Белея запропоновано трирівневу інтегровану інформаційну систему управління торговельним підприємством, яка поєднує в собі три рівні управління: системи управління ресурсами ТП (ERP), оперативне управління ТП (MES), АІС внутрішнього менеджменту ТП (SCADA), систем управління процесами (СПУ) [3]. Такої ж думки О. І. Пурський, Р. С. Демченко, О. Ф. Кузнєцов, які розробили трирівневу архітектуру інформаційної системи управління, що забезпечує комплексну автоматизацію процесів управління діяльністю торговельного підприємства [4]. Другий шлях – це використання існуючих інформаційних систем [5, 6]. Зокрема, М. Г. Гришко дослідив ринок найбільш поширених програмних продуктів для управління торговельною мережею; визначив основні критерії, на які слід звертати увагу при виборі програмних продуктів для автоматизації торговельної мережі [5]. У роботі Т. Т. Москалюка, Т. Р. Цимбаляка, А. Ю. Берка розглянуто сучасний ринок CRM-систем країн СНД, обрано кілька найпопулярніших систем і подано характеристику кожної з них [6]. На жаль, ці автори не розрахували рейтинг кожної системи, хоча підготували таблицю порівняння 6-ти CRM-систем. Таким чином, автори зазначених робіт або пропонують власні інформаційні системи управління торговельними підприємствами, або використовують існуючі розробки. На нашу думку, перший шлях є дуже дорогим та тривалим, тому пропонується провести рейтингове оцінювання наявних на українському ринку CRM-систем і вибрати оптимальну серед них.

Мета роботи – це порівняльний аналіз інформаційних систем, що застосовуються в управлінні торговельними підприємствами, та їх вибір на основі рейтингового оцінювання.

Методи дослідження. CRM-система (Customer Relationship Management, або Управління відносинами з клієнтами) – це прикладне програмне забезпечення для організацій, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), наприклад, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємовідносин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів [7].

Рейтинг – це оцінка позиції аналізованого об’єкта за шкалою показників [8]. Методика рейтингової оцінки полягає у порівнянні системи показників, які характеризують функціональні можливості CRM-системи, з умовною еталонною CRM-системою, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками.

Пропонується така методика рейтингової оцінки CRM-системи:

1. Збір і обробка аналітичної інформації за звітний період.
2. Вибір і обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки.
3. Розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки.
4. Класифікація і ранжування CRM-систем за рейтингом.

Звісно, рейтингова оцінка CRM-систем за даними одного джерела інформації не є достовірною. Тому в цій роботі буде також використовуватися експертний метод.

Експертний метод розв’язання задач ґрунтується на використанні узагальненого досвіду і інтуїції фахівців-експертів. Цей метод використовується для визначення показників вагомості кожного параметра якості, що використовуються для подальшої оцінки його рівня і економічного ефекту [9]. Суть експертного методу полягає в наступному:

1. Всі CRM-системи нумеруються довільно.
2. Експерти ранжирують системи за шкалою порядку.
3. Ранжирувані ряди систем, що складені експертами, зіставляються.
4. Визначаються суми рангів кожної системи.
5. На підставі отриманих сум рангів будують узагальнений ранжируваний ряд.
6. Розраховуються узагальнені експертні оцінки якості даних систем, тобто коефіцієнти їх вагомості:

$$\alpha_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_{ij}}{\sum_{i=1,j=1}^{n,m} Q_{ij}}, \quad (1)$$

де n – кількість експертів;

m – число оцінюваних показників;

Q_{ij} – коефіцієнт вагомості j-го показника в рангах (балах), який дав i-й експерт.

7. Визначається коефіцієнт конкордації Кендалла W:

$$W = \frac{12 \cdot S}{n^2(m^3 - m)}, \quad (2)$$

де S – сума квадратів відхилень рангів кожного об'єкту від середньої арифметичної:

$$S = \sum \left(x - \frac{\sum x}{m} \right)^2. \quad (3)$$

8. Робляться висновки про узгодженість думок експертів.

Якщо $W = 0$, то спостерігається абсолютна неузгодженість думок експертів; $W = 1$ – повна узгодженість думок; $W < 0{,}2 \div 0{,}4$ – слабка узгодженість експертів; $W > 0{,}6 \div 0{,}8$ – сильна узгодженість експертів.

Результати чисельного моделювання. Порівняємо чотири CRM-системи: Bitrix24, Bpm'online, AmoCRM, Мегаплан, що обрані нами на основі опитування за 15-ю ознаками. Звичайно, тут розглянуті далеко не всі CRM, що наведені на ринку, а тільки ті, що були визнані основними гравцями в Україні. Частина показників складені з урахуванням 11-ти основних компонентів переліку Бартона Голденберга [10], який є засновником і президентом ISM Inc. Окрім цього, ми додали ключові компоненти, які з'явилися в CRM у зв'язку з розвитком web-технологій і способів комунікації з клієнтом. Потім нами були проставлені бали: "1" – це наявність функції в системі, "0" – її відсутність (табл. 1). Як слідує з табл. 1, найвищий рейтинг мають такі CRM-системи: bpm online та Bitrix24. Розглянемо ці інформаційні системи більш докладно.

Bpm online. Цю систему розробили для контролю продажних циклів в повному об'ємі для аналізу потреб, висновків контрактів, виконання зобов'язань, контролю фінансових потоків. Можливості CRM системи Bpm'online полягають в наступному:

управління внутрішньою комунікацією;

менеджмент персоналу, контроль документообігу, корпоративне спілкування;

інтеграція з CIP-телефонією;

єдина контактна база для контрагент-клієнт, сегментація, автоматична історія;

моніторинг бізнес-процесів;

прогнозування і початок продажів, створення власної тактики торгівлі.

У системі можна управляти замовленнями (групувати за стадіями виконання, за різновидами продуктів, за бюджетами). Також є можливість вести бухгалтерську аналітику, контролювати оплати, управляти рахунками. Система підходить для великого бізнесу завдяки наявності декількох спеціалізованих рішень для продажів, маркетингу, сервісу, складу тощо. До плюсів, також, можна віднести можливість оплачувати помодульно тільки той функціонал, який необхідний.

Bitrix24. У 2018 р. Bitrix24 визнана кращою CRM-системою. Цей корпоративний портал має внутрішню соціальну мережу. Всередині підприємства колеги можуть між собою спілкуватися, ставлячи і вирішуючи завдання, планувати час праці, вести облік, автоматизувати закладені в програмне забезпечення процеси бізнесу. У даній системі є можливість вивантажувати звіти 1С. Компанії, що впроваджували в діловодство Bitrix24 і 1С, здатні оперативно здійснювати типові доопрацювання даних за фінансовими операціями. Система доповнена мобільним застосуванням, що дозволяє отримувати доступ до функціонала з будь-якої країни світу. Цей майданчик є зручною системою для організації корпоративного порталу з внутрішнього листування між співробітниками і загального доступу до файлового сховища в хмарі. Можна настроїти дизайн інтерфейсу.

Подібні результати можна отримати і за даними роботи [6], де порівнювалися шість CRM-систем: Мегаплан, bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM, 1С, Mango. Функції оцінювалися за 4-х бальною шкалою, де: 0 – функція відсутня в системі; 1 – функція присутня, але через складність або навпаки примітивність, нею неможливо користуватися; 2 – функцією можна користуватись, але необхідні зусилля з боку програміста і / або консультанта; 3 – функцією можна скористатися з коробки в разі певної підготовки (прочитавши інструкцію). Результати порівняння наведені в табл. 2. Як слідує з табл. 2, найвищий рейтинг мають такі CRM-системи: bpm online, 1С та Bitrix24.

Тепер визначимо ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу 4-х CRM систем: bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM, Мегаплан (табл. 3). За даними табл. 3, визначимо коефіцієнт конкордації Кендалла. Для цього спочатку знайдемо $S = (6 - 10)^2 + (9 - 10)^2 + (16 - 10)^2 + (19 - 10)^2 = 109$. Тоді коефіцієнт конкордації за формулою (2) дорівнює $W = 0{,}87$, що свідчить про сильну узгодженість думок експертів. Отже, CRM-системи розташовані за рейтингом у такому порядку: bpm online – 1-ше місце, Bitrix24 – 2-ге, AmoCRM – 3-тє, Мегаплан – 4-те. Таким чином, підсумувавши результати (табл. 1–3), ми бачимо, що найбільш відповідною для задоволення наших потреб є рішення від компанії Terrasoft «Bpm'online».

Таблиця 1 – Результати порівняння 4-х CRM-систем

Функціонал	CRM-системи			
	Bitrix24	Bpm'online	AmoCRM	Мегаплан
Управління контактами	1	1	1	1
Управління з продажу	1	1	0	1
Продаж по телефону	1	1	1	1

Управляння часом	1	1	0	1
Підтримка та обслуговування клієнтів	1	1	1	1
Управління маркетингом	1	1	1	0
Звітність для вищого керівництва	0	1	0	1
Інтеграція с 1С	1	1	1	1
Інтеграція з поштою	1	1	1	1
Інтеграція з сайтом	1	1	1	0
Наскрізна аналітика	1	1	1	0
Воронка продажів	1	1	1	1
Документообіг	0	1	0	0
Бізнес-процеси	1	1	0	0
Взаємодія між відділами	1	1	0	1
Результат оцінки	13	15	9	10
Рейтинг	**2**	**1**	**4**	**3**

Таблиця 2 – Результати порівняння 6-ти CRM-систем [6]

Функціонал	CRM-системи					
	Мегаплан	bpm online sales	Bitrix24	AmoCRM	1С	Mango
Робота із продажами	3	3	2	1	1	2
Телефонія	2	1	1	1	2	3
Бізнес-процеси	0	3	3	0	1	2
Задачі	3	2	3	1	3	1
Email-розсилка	1	2	1	1	1	0
Email-клієнт	1	1	1	1	3	1
Налаштування інтерфейсу	1	3	1	1	1	0
Права доступу	2	2	1	1	2	1
Звітність	1	2	1	1	3	1
Веб-форми	0	1	2	3	0	0
API	2	1	2	3	3	0
Можливість	0	3	1	1	3	0
Результат оцінки	16	24	19	15	23	11
Рейтинг	**4**	**1**	**3**	**5**	**2**	**6**

Таблиця 3 – Результати розрахунків за експертним методом

Експерти (джерела інформації)	Рейтинг CRM-систем			
	bpm online sales	Bitrix24	AmoCRM	Мегаплан
[11]	1	2	3	4
[12]	2	1	3	4
[13]	1	2	3	4
[14]	1	2	4	3
[15]	1	2	3	4

Висновки. Проведено порівняльний аналіз 4-х CRM-систем: Bitrix24, Bpm’online, AmoCRM, Мегаплан, обраних на основі опитування за 15-ю ознаками. Визначено, що найвищий рейтинг мають CRM-системи: bpm online та Bitrix24. Подібні результати отримано при порівняні 6-ти CRM-систем: Мегаплан, bpm'online sales, Bitrix 24, AmoCRM, 1С, Mango за 12-ю ознаками: bpm online, 1С та Bitrix24. Експертним методом визначено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу 4-х CRM-систем: bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM, Мегаплан. Використання експертного методу підтверджує попередні розрахунки. Таким чином, за результатами рейтингового оцінювання найбільш відповідним є рішення від компанії Terrasoft «Bpm’online».

Список літератури

1. Білоцерківський О. Б. Використання інтелектуальних інформаційних систем для управління торговельними підприємствами. *Тези доповідей II міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. «Сучасний рух науки»*. Дніпро, 2018. С. 29-34.
2. *Исследование «Битрикс24» и GfK Ukraine: только 6 % украинских предприятий используют CRM-системы.* URL: https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156464 (дата звернення: 23.10.2019).
3. Артищук І. В., Белей О. І. Інтелектуалізовані системи управління торговельним підприємством. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка": зб. наук. пр.* Львів: НУ «Львівська політехніка», 2010. № 683: Проблеми економіки та управління. С. 128–133.
4. Пурський О. І., Демченко Р. С., Кузнєцов О. Ф. Особливості технічної реалізації системи управління бізнес-процесами торговельного підприємства. *Управління розвитком складних систем: зб. наук. пр.* Київ: КНУБА, 2016. Вип. 25. С. 108-113.
5. Гришко М. Г. Огляд ринку програмних продуктів для управління торговельними мережами. *Глобальні та національні проблеми економіки: ел. наук. фах. видання.* Миколаїв: МНУ, 2016. Вип. 6. С. 310-314.
6. Москалюк Т. Т., Цимбаляк Т. Р., Берко А. Ю. Порівняння CRM-систем. *Науковий вісник НЛТУ України*: *зб. наук. пр.* Львів:

НЛТУ, 2018. Т. 28, № 1. С. 136-139.
7. Чазов Є. В. CRM-системи для малого бізнесу: необхідність та способи впровадження. *Економіка і суспільство: ел. наук. фах. видання.* Мукачеве: МДУ, 2017. Вип. 8. С. 391-397.
8. *Аналіз господарської діяльності* / ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косова. Київ: "Центр учбової літератури", 2013. 384 с.
9. Білоцерківський О. Б. *Методичні вказівки до практичних занять з курсу «Основи стандартизації, метрології та управління якістю» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 120 с.
10. *Маркетинг* / ред. В. В. Герасименко. Москва: Проспект, 2015. 489 с.
11. *Топ 10 лучших CRM систем для Украины*. URL: http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/ (дата звернення: 23.10.2019).
12. *Результати дослідження ринку CRM в Україні.* URL: https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/ (дата звернення: 23.10.2019).
13. *Рейтинг лучших CRM систем 2019 года.* URL: https://basetop.ru/reyting-luchshih-crm-sistem/ (дата звернення: 23.10.2019).
14. *Лучшие CRM системы 2018 года*. URL: https://best-crm.ru/crm-rating-2018/ (дата звернення: 19.04.2019).
15. *Рейтинг лучших CRM систем.* URL: https://inmark.idresult.ru/rejting-crm-sistem/ (дата звернення: 23.10.2019).

References (transliterated)

1. Bilotserkivs'kyy O. B. Vykorystannya intelektual'nykh informatsiynykh system dlya upravlinnya torhovel'nymy pidpryyemstvamy [The use of intelligent information systems for the trade enterprises management]. *Tezy dopovidey II mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. «Suchasnyy rukh nauky»* [Abstracts of the II Int. Sci.-Pract. Internet-Conf. “Modern Science Movement”. Dnipro, 2018, pp. 29-34.
2. *Issledovanie «Bitriks24» i GfK Ukraine: tol'ko 6 % ukrainskikh predpriyatiy ispol'zuyut CRM-sistemy* [The study of "Bitrix24" and GfK Ukraine: only 6 % of Ukrainian enterprises use CRM-systems]. Available at: https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156464 (accessed 23.10.2019).
3. Artyshchuk I. V., Beley O. I. Intelektualizovani systemy upravlinnya torhovel'nym pidpryyemstvom [Intellectualized trading company management systems]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika": zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Problemy ekonomiky ta upravlinnya* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic": a collection of scientific papers. Thematic issue: Problems of Economics and Management]. Lviv, NU "LvP" Publ., 2010, no. 683, pp. 128–133.
4. Purs'kyy O. I., Demchenko R. S., Kuznyetsov O. F. Osoblyvosti tekhnichnoyi realizatsiyi systemy upravlinnya biznes-protsesamy torhovel'noho pidpryyemstva [Features of the technical implementation of the business process management system of the trading enterprise]. *Upravlinnya rozvytkom skladnykh system: zb. nauk. pr.* [Management of Development of Complex Systems: a collection of scientific papers]. Kyiv: KNUBA Publ., 2016, no. 25, pp. 108-113.
5. Hryshko M. H. Ohlyad rynku prohramnykh produktiv dlya upravlinnya torhovel'nymy merezhamy [Market overview of software for managing retail networks]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky: el. nauk. fakh. vydannya* [Global and national problems of the economy: an electronic scientific professional edition]. Mykolayiv: MNU Publ., 2016, no. 6, pp. 310-314.
6. Moskalyuk T. T., Tsymbalyak T. R., Berko A. Yu. Porivnyannya CRM-system [Comparison of CRM systems]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny: zb. nauk. pr.* [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: a collection of scientific papers]. Lviv: NLTU Publ., 2018, vol. 28, no. 1, pp. 136-139.
7. Chazov Ye. V. CRM-systemy dlya maloho biznesu: neobkhidnist' ta sposoby vprovadzhennya [CRM-systems for small business: necessity and ways of implementation]. *Ekonomika i suspil'stvo: el. nauk. fakh. vydannya* [Economy and society: an electronic scientific professional edition]. Mukacheve: MDU Publ., 2017. no. 8, pp. 391-397.
8. Simenko I. V., Kosova T. D., ed. *Analiz hospodars'koyi diyal'nosti* [Analysis of economic activity]. Kyiv: "Tsentr uchbovoyi literatury" Publ., 2013. 384 p.
9. Bilotserkivs'kyy O. B. *Metodychni vkazivky do praktychnykh zanyat' z kursu «Osnovy standartyzatsiyi, metrolohiyi ta upravlinnya yakistyu» dlya studentiv spetsial'nosti 076 «Pidpryyemnytstvo, torhivlya ta birzhova diyal'nist'»* [Methodical instructions for practical classes on the course "Fundamentals of standardization, metrology and quality management" for students specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock-taking activity"]. Kharkiv, NTU "KhPI" Publ., 2019. 120 p.
10. Gerasimenko V. V., ed. *Marketing*. [Marketing] Moscow, Prospekt Publ., 2015. 489 p.
11. *Top 10 luchshikh CRM sistem dlya Ukrainy* [Top 10 best CRM systems for Ukraine]. Available at: http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/ (accessed 23.10.2019).
12. *Rezul'taty doslidzhennya rynku CRM v Ukrayini.* [Results of CRM market research in Ukraine]. Available at: https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/ (accessed 23.10.2019).
13. *Reyting luchshikh CRM sistem 2019 goda* [Ranking of the best CRM systems in 2019]. Available at: https://basetop.ru/reyting-luchshih-crm-sistem/ (accessed 23.10.2019).
14. *Luchshie CRM sistemy 2018 goda* [Best CRM systems in 2018]. Available at: https://best-crm.ru/crm-rating-2018/ (accessed 23.10.2019).
15. *Reyting luchshikh CRM sistem* [Rating of the best CRM systems]. Available at: https://inmark.idresult.ru/rejting-crm-sistem/ (accessed 23.10.2019).

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Білоцерківський Олександр Борисович (***Белоцерковский Александр Борисович, Bilotserkivskyi Oleksandr Borisovich***) – кандидат технічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4707-7964; e-mail: abelocerk@gmail.com.

Кочіна Катерина Олександрівна (***Кочина Екатерина Александровна, Kochina Kateryna Oleksandrivna***) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістр; м. Харків, Україна; e-mail: ekaterinocka777@gmail.com

УДК 65.012.8 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.55

С.С. РИНДІН-БАРАНОВ

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА: КЛАСИФІКАЦІЯ ЗА ВИДАМИ ТА СПОСОБАМИ ФОРМУВАННЯ

У статті проаналізовано економічно сутність такої важливої для будь-якого підприємства складової, як економічна безпека. Обґрунтовано важливість захисту підприємства від різного роду загроз, а також необхідність їх постійного моніторингу. Визначено необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства не тільки на рівні підприємств, а й на рівні безпеки держави. Було виявлено два основних підходи до визначення поняття «економічна безпека», на основі чого було надано визначення поняття «економічна безпека підприємства» у сучасних умовах функціонування на ринку України. Був проаналізований термін “загрози”, на основі якого було надано визначення терміну «загроза економічній безпеці підприємства». Була сформована класифікація і ранжування загроз в залежності від їх характеру і ступеня представленої ними небезпеки. На основі класифікації загроз був зроблений висновок, що окрім загально світових загроз, загрози для кожного підприємства певні особливості в залежності від його типу та характеру діяльності. Був зроблений висновок що, фактори формування небезпек і загроз діяльності підприємства можна розглядати з різних точок зору в залежності від сфери формування, механізмів впливу і можливості прогнозування. На основі наведеного визначення сформовані причини виникнення глобальних, а також внутрішніх загроз на підприємствах, а також приведена класифікація чинників формування загроз на підприємстві. Зважаючи на проблеми промислових підприємств України, було розглянуто специфічні загрози для промислових підприємств на основі критеріїв, висунутих різними вченими. Було зроблено висновок, що загрози економічній безпеці підприємства перегукуються один з одним і переплітаються, що призводить до певних ускладнень в їх ідентифікації при побудові систем економічної безпеки і виділенні суб'єктів і об'єктів економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, підприємство, розвиток, критерії.

С.С. РЫНДИН-БАРАНОВ

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ВИДАМ И СПОСОБАМ ФОРМИРОВАНИЯ

В статье проанализировано экономическую сущность такой важной для любого предприятия составляющей, как экономическая безопасность. Обоснована важность защиты предприятия от разного рода угроз, а также необходимость их постоянного мониторинга. Определена необходимость обеспечения экономической безопасности предприятия не только на уровне предприятий, но и на уровне безопасности государства. Было выявлено два основных подхода к определению понятия «экономическая безопасность», на основе чего было дано определение понятия «экономическая безопасность предприятия» в современных условиях функционирования на рынке Украины. Был проанализирован термин "угрозы", на основе которого было дано определение термина «угроза экономической безопасности предприятия». Была сформирована классификация и ранжирование угроз в зависимости от их характера и степени представляемой ими опасности. На основе классификации угроз был сделан вывод, что кроме общих мировых угроз, угрозы для каждого предприятия имеют определенные особенности в зависимости от его типа и характера деятельности. Был сделан вывод, что факторы формирования опасностей и угроз деятельности предприятия можно рассматривать с разных точек зрения в зависимости от сферы формирования, механизмов влияния и возможности прогнозирования. На основе приведенного определения сформированы причины возникновения глобальных угроз, а также угроз на предприятиях, приведена классификация факторов, формирующих угрозы. Учитывая проблемы промышленных предприятий Украины, были рассмотрены специфические угрозы для промышленных предприятий на основе критериев, выдвинутых различными учеными. Был сделан вывод, что угрозы экономической безопасности предприятия перекликаются друг с другом и переплетаются, что приводит к определенным сложностям в их идентификации при построении систем экономической безопасности и выделении субъектов и объектов экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, предприятие, развитие, критерии.

S.S. RYNDIN-BARANOV

THREATS TO THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY: CLASSIFICATION BY TYPES AND METHODS OF FORMATION

The article analyzes the economic essence of such an important component for any enterprise as economic security. The importance of protecting the enterprise from all sorts of threats, as well as the need for their constant monitoring, is substantiated. The need to ensure the economic security of the enterprise is determined not only at the enterprise level, but also at the state security level. Two main approaches to the definition of the concept of "economic security" were identified, on the basis of which a definition was given of the concept of "economic security of the enterprise" in modern conditions of functioning on the Ukrainian market. The term “threats” was analyzed, on the basis of which the term “threat to the economic security of an enterprise” was defined. A classification and ranking of threats was formed depending on their nature and the degree of danger they represent. Based on the classification of threats, it was concluded that, in addition to common global threats, threats for each enterprise have certain characteristics depending on its type and nature of activity. It was concluded that the factors of formation of dangers and threats to the activities of the enterprise can be considered from different points of view, depending on the sphere of formation, mechanisms of influence and the possibility of forecasting. Based on the above definition, the causes of global threats, as well as threats at enterprises, are formed, a classification of factors that form threats is given. Given the problems of industrial enterprises in Ukraine, specific threats to industrial enterprises were examined on the basis of criteria put forward by various scientists. It was concluded that threats to the economic security of the enterprise overlap and intertwine, which leads to certain difficulties in identifying them when constructing economic security systems and identifying the subjects and objects of economic security.

Keywords: economic security, threats, enterprise, development, the criteria.

Вступ. В умовах економіки перехідного періоду організації (підприємства), які отримали широку господарську самостійність, зіткнулися з необхідністю принципово нових підходів до забезпечення власної економічної безпеки, що зажадало корінного перетворення всієї системи захисту економічних інтересів. У процесі становлення

© С.С. Риндін-Баранов, 2020

ринкових відносин, створення правової основи цивілізованого підприємництва, посилення недобросовісної конкуренції і криміналізації окремих сегментів економіки основний тягар цих проблем впав на підприємства, які в багатьох випадках виявилися не підготовленими до їх вирішення.

Аналіз стану питання. Наразі питання забезпечення належного рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств, вчасне виявлення та діагностика джерел небезпеки потребують посиленої уваги на всіх рівнях діяльності. Впродовж багатьох років спроби вітчизняних та закордонних науковців систематизувати та уніфікувати загрози, що чинять вплив на діяльність суб'єктів економіки, не отримали логічного завершення. Без з'ясування характеру різних загроз неможлива боротьба з ними. Початковим етапом побудови системи управління економічною безпекою підприємства є класифікація загроз, які виникають у випадку відсутності або невчасного реагування підприємства на виклики. Тому згадана проблема досі не втрачає актуальності.

Мета роботи. Метою даної статті є дослідження факторів що можуть загрожувати економічній безпеці на підприємстві.

Аналіз основних досягнень і літератури. Проблема загроз для безпеки підприємства на сучасному етапі розвитку України є питанням національної безпеки, тому є однією з активно обговорюваних. Цій проблемі присвячують свої публікації такі науковці, як З.О. Адамова, Б. Ф. Байда, І. Б. Галюк, В. Ю. Єдинак, А. Д. Калько, Ю. М. Кушнірчук, В. П. Приходько, В. С. Сідак, Л. С. Шевченко, О. Г. Якименко та інші. Цими вченими було зроблено вагомий внесок у систематизацію та узагальнення загроз, розробку методик їх оцінювання, а також запропоновані заходи щодо підвищення дієвості механізмів її забезпечення як зі сторони приватних підприємців, так і зі сторони держави. У той же час проблеми економічної безпеки залишаються одними з найбільш дискусійних, оскільки наукові підходи до їх розгляду, що робляться різними дослідниками, значно відрізняються один від одного.

Викладення основного матеріалу дослідження

Ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах залежить від того, наскільки оперативно його керівництво і фахівці здатні уникнути можливі загрози і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Існує два основні підходи визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» [9]. Відповідно до першого підходу економічну безпеку підприємства можна розглядати як гіпотетичну відсутність небезпеки. Згідно другого підходу до визначення економічної безпеки підприємства, це його реальна захищеність від небезпеки, тобто спроможність зберегти власну самостійність і реалізовувати свої інтереси, незважаючи на наявність несприятливих факторів зовнішнього чи внутрішнього середовища.

Безпека щодо діяльності підприємства розглядається, як стан підприємства, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку і функціонуванню.

Економічна безпека підприємства – захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалів від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або створенням несприятливого зовнішньої середовища, і не спроможністю до його відтворення [3].

Після визначення поняття безпеки підприємства логічним є дати визначення, що таке загроза економічній безпеці підприємства.

Загроза - це небезпека на стадії переходу з можливості в дійсність, це потенційно можливі або реальні дії зловмисників, здатні завдати моральний, матеріальний чи фізичний збиток. Розрізняють внутрішні і зовнішні загрози, які можуть бути спрямовані на персонал, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси. [4]. Загроза, як форма вираження суперечностей, завжди носить предметний характер. Вона конкретна, наповнена певним змістом і, якщо її небезпека чітко виражена, набуває певну правову характеристику.

Під загрозою безпеки підприємства слід розуміти потенційно або реально можливу подію, дію, процес або явище, які здатні порушити його стійкість і розвиток або привести до зупинки його діяльності. При цьому погрозами вважаються не тільки такі очевидні факти, як, наприклад, посягання на особистість: грабіж, рекет або фізичне насильство, тобто ті, які носять явно кримінальний характер, але і такі неочевидні, як: недобросовісність ділових партнерів і некомпетентність персоналу, необгрунтовані претензії податкових або правоохоронних органів і т. ін.

Форми прояву загроз економічній безпеці на різних рівнях ієрархії організаційно-економічних структур мають відмінності, незважаючи на спільність дії дестабілізуючих факторів в умовах єдиного економічного простору.

До числа таких глобальних чинників слід віднести загальний спад виробництва, розлад фінансової системи, подальше ослаблення конкурентоспроможності і т. п. [5].

Класифікації і ранжування загроз в залежності від їх характеру і ступеня представленої ними небезпеки представлені на рисунку 1.

Економічна безпека організації може бути піддана різного роду погрозам, під якими розуміють сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, які створюють небезпеку для нормального функціонування підприємства. До них відносяться загрози зовнішнього і внутрішнього характеру [6].

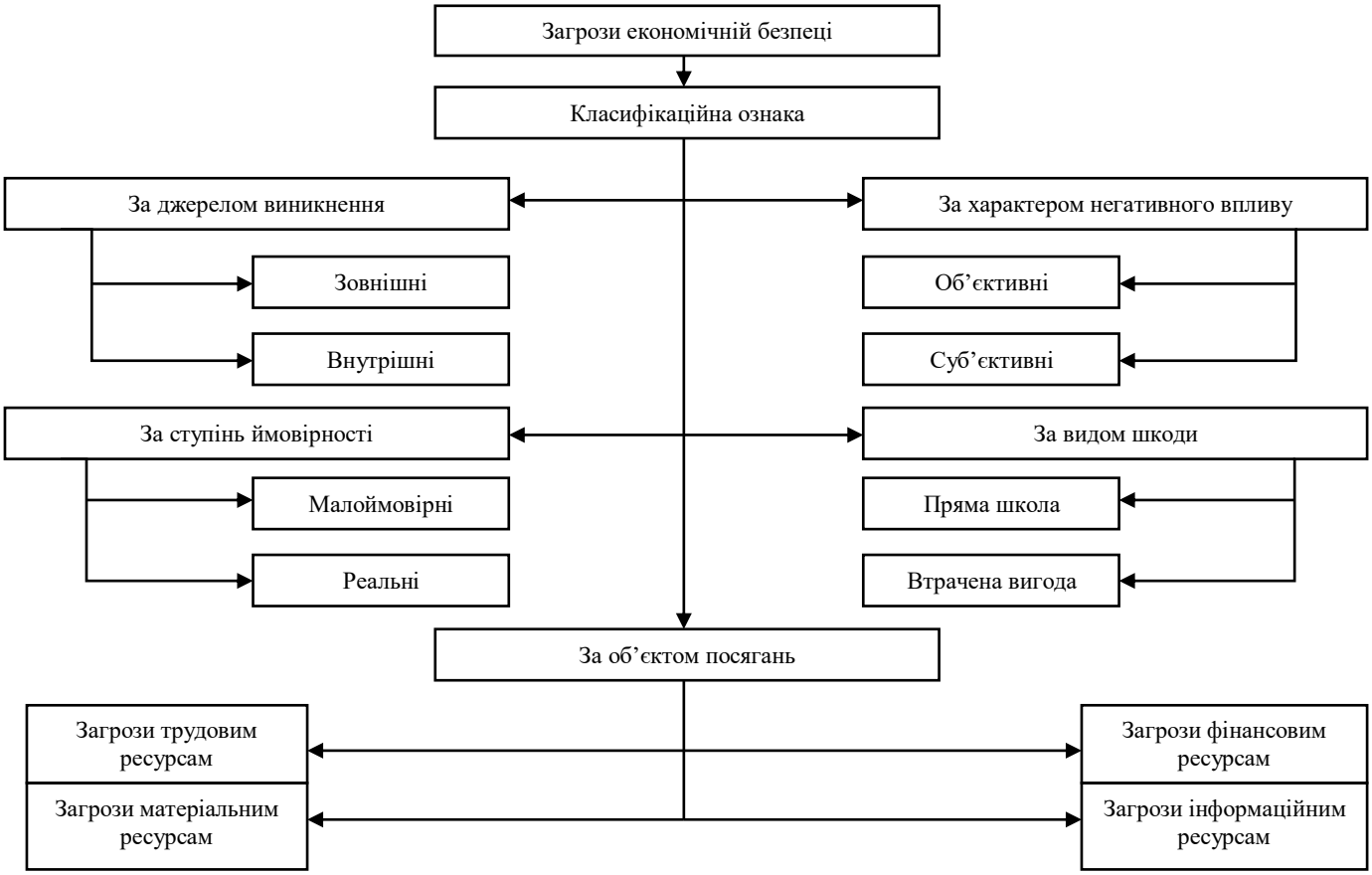

Рисунок 1 – Класифікації і ранжування загроз

До зовнішніх загроз відносять такі, що виникають у макросередовищі (протиправну діяльність конкурентів, неспроможність ділових партнерів, непрогнозований вплив кон’юнктури ринку). До внутрішніх загроз відносять небажані наслідки дії чинників, що формуються у внутрішньому середовищі підприємства (дії або бездіяльності співробітників, витік інформації та ін.).

Для кожного підприємства їх потрібно розглядати індивідуально, залежно від галузі, масштабу діяльності, сезонності продукції, але при цьому, існує ряд універсальних загроз, властивих будь-якій організації. Розглянемо більш докладно дані загрози, а також причини їх виникнення.

Так, зовнішні загрози можуть виходити від конкурентів організації; може бути тиск кримінальних структур, в радянські часи це називалося рекетом; протиправні дії які можуть виражатися в оприлюдненні інформації, що є комерційною таємницею підприємства. [11]

Серед внутрішніх загроз, яким найбільш часто піддається організація, слід виділити діяльність співробітників. Крім цього погрозами внутрішнього характеру є витік інформації від співробітників організації в конкуруючу фірму, заволодіння продукцією підприємства його працівниками для збільшення свого доходу злочинним шляхом, створення проблем у взаєминах з існуючими партнерами. Внутрішні загрози безпеки підприємства можуть бути ненавмисні у випадках, коли вони пов'язані з відмовою комунікаційної та обчислювальної техніки,.

Фактори формування небезпек і загроз діяльності підприємства можна розглядати з різних точок зору в залежності від сфери формування, механізмів впливу і можливості прогнозування. Широке коло проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства, вимагає їх узагальнення та системної класифікації. Це дозволить в конкретних умовах окремо взятого підприємства проаналізувати вплив на його діяльність певних функціональних складових. Так, чинники формування небезпек і загроз можуть бути класифіковані [12]:

а) за сферою формування:

- внутрішні;
- зовнішні;

б) за ступенем впливу на бізнес-процеси:

- основні (виробничі, логістичні, маркетингові);
- підтримуючі (фінансово-інвестиційні, інформаційні, кадрові);

в) за ресурсною складовою:

- фінансові;
- матеріальні;
- кадрові;
- інформаційні;

Необхідно зауважити, що існує ряд загроз, характерних для окремих галузей. Так для промислових підприємств найбільш характерні наступні загрози:

- використання адміністративних можливостей для отримання вигоди;

- використання адміністративних можливостей для посилення конкурентного тиску;

- недосконалість механізму контрольних процедур на підприємстві.

Крім зазначених ознак ще виділяють інші групи небезпек. Так, наприклад, Мельник О. А. виділяє наступні групи [7]:

- за способом здійснення: промислове шпигунство, розкрадання, вербування і підкуп персоналу.

- за ознакою віддаленості в часі: безпосередні; близькі (до 1 року); далекі (понад 1 року);

- за можливістю запобігання: форс-мажорні, передбачувані.

В. А. Гадішев і А. Г. Поскочинова пропонують класифікувати небезпеки за наступними чином [8]:

- за часом виникнення: актуальні; потенційні;

- за частотою виникнення: постійні; випадкові;

- за об'єктивністю існування: реальні; надумані;

Висновки. Виявлення концептуальних основ поняття «економічна безпека» дозволяє розкрити сутність даного феномену. Економічна безпека являє собою такий стан економічної системи, який дає їй можливість розвиватися динамічно й ефективно. Таким чином, підбиваючи підсумки проведеного дослідження, доцільно ще раз відзначити, що відсутність на сьогоднішній день єдності щодо визначення «економічної безпеки підприємства» створює необхідність подальшого вивчення даного питання.

Багато загроз перегукуються один з одним і переплітаються. Це призводить до певних ускладнень в їх ідентифікації при побудові систем економічної безпеки і виділенні суб'єктів і об'єктів економічної безпеки. Тому часто ті самі чинники загроз відносяться до різних класифікаційних груп.

Список літератури

1. Козівкін В. В. Економічна безпека промислового підприємства [Електронний ресурс] 2016. URL: http: //www.bmpravo.ru/show_stat.php?Stat=297
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития. *Менеджмент в России и за рубежом*. № 10. 2011. С. 97.
3. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность общий курс. *БИНОМ. Лабораторія знань.* 2012. 813 с.
4. Каранин Е.В. Экономическая безопасность: на уровне государства, региона, предприятия: учебник. Киров: ВятГУ, 2016. С. 391.
5. Грунин О., Грунин С. Экономическая безопаность организации. Питер. 2010. 160 с.
6. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власьков А.С. Економічна безпека підприємств *Ось-89*. 2007. 208 с.
7. Мельник О. О. Система загроза економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. Мельник О. О. *Вісник Національного технічного університету* «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 25. С. 97–103.
8. В. А. Гадышев, О. Г. Поскочинова *Вестник санкт-петербургского университета* ГПС МЧС России. 2011. № 2. С. 27–31.
9. Джораев В.О. Экономическая безопасность предприятия. ФГБОУ ВПО "ОГИМ". 2015.153 с.
10. Соловйов, А. І. Економічна безпека господарюючого суб'єкта. *Сучасний менеджмент*. 2009. 218 с.
11. Козаченко Г. В., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення. Київ. Лібра. 2003. 280 с.
12. Гапоненко В. Ф. Економічна безпека підприємств. Підходи і принципи. *М. Ось-89*. 2007. 208 с.

References (transliterated)

1. Kozivkin V. V. Ekonomichna bezpeka promyslovoho pidpryyemstva [Economic security of industrial enterprise]. 2016. Available at: http: //www.bmpravo.ru/show_stat.php?Stat=297
2. Bendikov M. A. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya v usloviyakh krizisnogo razvitiya. [Economic security of the enterprise in conditions crisis development.]. *Management in Russia and abroad*. No. 10. 2011. Pp. 97.
3. Senchagov V. K. Ekonomichna bezpeka zahal′nyy kurs: pidruchnyk. [Economic Security General Course: A Textbook.]. *BINOM. Laboratory of Knowledge.* 2012. Pp 813.
4. Karanina E. V. Ekonomichna bezpeka: na rivni derzhavy, rehionu, pidpryyemstva: pidruchnyk [Economic security: at the level of the state, region, enterprise: a textbook]. Kirov, Vyatka State University. 2016. Pp 391.
5. Grunin O., Grunin S. Ekonomichna bezpeka orhanizatsiyi. [economic security of the organization]. St. Petersburg. 2010. Pp. 160.
6. Gaponenko V.F., Bespalko A.L., Vlaskov A.S. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv [Economic security of enterprises]. *Here's the 89*. 2007. Pp 208.
7. Melnyk O O. Systema zahroza ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva. [System of threat to the economic security of the enterprise]. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu* [Bulletin of the National Technical University]. "Kharkiv Polytechnic Institute". 2011. № 25. pp. 97–103.
8. V. A. Gadyshev, O. G. Poskochinova. *Vestnik sankt-peterburgskogo universiteta* [Bulletin of St. Petersburg University]. State Fire Service of the Ministry of Emergencies of Russia. 2011. No 2. pp. 27–31.
9. Dzhorayev V. O. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya. [Economic security of the enterprise.]. FSBEI HPE OGIM. 2015. Pp. 153.
10. Solov'yev, A. I. Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaystvuyushchego sub'yekta. [Economic security of the economic entity.]. *Modern Management* 2009. Pp. 218.
11. Kozachenko H. V., Lyashenko O. M. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist′ ta mekhanizmy zabezpechennya. [Economic safety of the enterprise: essence and mechanisms of providing.]. Kyim. Libra. 2003. Pp 280.
12. Haponenko V. F. Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv. Pidkhody i pryntsypy. [Economic security of enterprises. Approaches and principles.]. *AS Os-89*. 2007. Pp 208.

Надійшла (received) 18.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Риндін-Баранов Сергій Сергійович (Рындин-Баранов Сергей Сергеевич, Ryndin-Baranov Sergey Sergeevich) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; місто Харків, Україна; e-mail: mr.serzh.97@gmail.com.

УДК 330.341 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.59

В.І. БОРЗЕНКО, Т.В. П’ЯТАК, Т.І. КОЧЕТОВА, А.В. ТРОЯН

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Пропонується комплексний підхід до оптимізації величини та структури оборотного капіталу підприємства на основі факторного аналізу з метою підвищення ефективності його використання. Формування оптимальної величини оборотного капіталу підприємства ґрунтується на встановленні нормативів оборотних коштів та прогнозуванні економічних показників, що характеризують ефективність діяльності, як в цілому підприємства, так і окремих процесів. Процес формування оптимальної величини та структури оборотного капіталу враховує вплив різноманітних факторів та надає можливість мінімізувати витрати на виробництво продукції і забезпечити успішну діяльність підприємства. При формуванні стратегії управління оборотним капіталом підприємства був застосований системний підхід, що включає ряд наступних вимог: досліджуваний об'єкт представляється як система, для елементів якої узгоджені цілі та умови використання; в системі, що досліджується, визначається оптимальна величина кожного елемента по сукупності показників; в процесі дослідження розглядаються альтернативні варіанти формування складових системи з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів; стратегія управління об’єктом, що досліджується, формується з урахуванням встановлених в результаті математичного моделювання, оптимальних величин її складових. Комплексний підхід ґрунтується на встановленні оптимальної величини кожного елемента оборотних активів на основі математичного моделювання в залежності від потреб підприємства. Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості застосування запропонованого підходу при формуванні і реалізації стратегії управління оборотним капіталом підприємства та можливості приймати стратегічні рішення, найбільш адекватні зовнішнім і внутрішнім умовам функціонування підприємства.

Ключові слова: оборотний капітал, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість, структура оборотних активів, оборотність, управління, оптимізація, ціна, прибуток, ефективність

В.И. БОРЗЕНКО, Т.В. ПЯТАК, Т.И. КОЧЕТОВА, А.В. ТРОЯН

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Предлагается комплексный подход к оптимизации величины и структуры оборотного капитала предприятия на основе факторного анализа с целью повышения эффективности его использования. Формирование оптимальной величины оборотного капитала предприятия базируется на установлении нормативов оборотных средств и прогнозировании экономических показателей, характеризующих эффективность деятельности, как в целом предприятия, так и отдельных процессов. Процесс формирования оптимальной величины и структуры оборотного капитала учитывает влияние различных факторов и позволяет минимизировать затраты на производство продукции и обеспечить успешную деятельность предприятия. При формировании стратегии управления оборотным капиталом предприятия был применен системный подход, включающий ряд следующих требований: исследуемый объект представляется как система, для элементов которой согласованы цели и условия использования; в исследуемой системе определяется оптимальная величина каждого элемента по совокупности показателей; в процессе исследования рассматриваются альтернативные варианты формирования составляющих системы с учетом влияния внутренних и внешних факторов; стратегия управления объектом, который исследуется, формируется с учетом установленных в результате математического моделирования, оптимальных величин ее составляющих. Комплексный подход основывается на установлении оптимальной величины каждого элемента оборотных активов на основе математического моделирования в зависимости от потребностей предприятия. Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности применения предложенного подхода при формировании и реализации стратегии управления оборотным капиталом предприятия и возможности принимать стратегические решения, наиболее адекватные внешним и внутренним условиям функционирования предприятия.

Ключевые слова: оборотный капитал, производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, дебиторская задолженность, структура оборотных активов, оборачиваемость, управление, оптимизация, цена, прибыль, эффективность

V.I. BORZENKO, T.V. PYATAK, T.I. KOCHETOVA, A.V. TROYAN

STRATEGIC OF MANAGEMENT OF THE COMPANY’S RECEIVABLE DEBT

An integrated approach is proposed to optimize the size and structure of the enterprise’s working capital based on factor analysis in order to increase the efficiency of its use. The formation of the optimal value of the enterprise’s working capital is based on the establishment of working capital standards and the forecasting of economic indicators characterizing the performance of the enterprise as a whole and of individual processes. The process of forming the optimal size and structure of working capital takes into account the influence of various factors and allows you to minimize the cost of production and ensure the successful operation of the enterprise. In formulating the enterprise’s working capital management strategy, a systematic approach was applied, which included a number of the following requirements: the object under study is presented as a system for which the goals and conditions of use are agreed upon; in the studied system, the optimal value of each element is determined by the totality of indicators; during the study, alternative options for the formation of system components are considered taking into account the influence of internal and external factors; the control strategy of the object under study is formed taking into account the optimal values of its components established as a result of mathematical modeling. An integrated approach is based on establishing the optimal value of each element of current assets based on mathematical modeling, depending on the needs of the enterprise. The practical significance of the research results lies in the possibility of applying the proposed approach to the formation and implementation of the enterprise’s working capital management strategy and the ability to make strategic decisions that are most appropriate for the external and internal conditions of the enterprise’s functioning.

Keywords: working capital, inventories, work in progress, finished goods, receivables, current assets structure, turnover, management, optimization, price, profit, efficiency

Вступ. Оборотний капітал потрібний будь-якій компанії для функціонування її бізнес-процесів і отримання прибутку. Це власні і позикові кошти компанії, вкладені в оборотні активи, які постійно проходять певний цикл і забезпечують безперервність господарської діяльності. Чим коротше час повного циклу оборотного капіталу, тим вище рентабельність господарської діяльності і прибуток за звітний період.

©, В.І. Борзенко, Т.В. П’ятак, Т.І. Кочетова, А.В. Троян, 2020

Для досягнення такого результату компанія повинна управляти своїм оборотним капіталом і підтримувати його оборотність на оптимальному рівні.

Якщо управління оборотним капіталом організоване неефективно, то в динаміці показників господарської діяльності спостерігатиметься зменшення обсягів продажів/виробництва, зростання боргового навантаження і уповільнення оборотності оборотних активів. Це сигнали для керівництва компанії про те, що необхідно оптимізувати величину оборотного капіталу і встановити критерії ефективності управління ним.

Аналіз основних досягнень і літератури. Серед сучасних дослідників питаннями оптимізації та управління оборотними активами підприємства займались такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: І. А. Бланк [1], В. В. Ковальов [2], Л. О. Лігоненко, Е. Р. Брігхем, К. В. Ізмайлова, Г. Г. Кірейцев, А. М. Поддєрьогін, М. Н. Крейніна та ін. Звичайно, нині з'являється велика кількість нових досліджень, зокрема: І. В. Причепи та Н. В. Кравець [3], З. В. Філатової та А. Г. Ротанової [4], Ю. О. Швець та А. В. Скворцової [5], В. В. Зянько [6], Т. А. Чупілко [7] та інших.

Незважаючи на наявність значної кількості глибоких і докладних праць вітчизняних і закордонних економістів із проблем теорії і практики управління оборотним капіталом, ступінь їхньої наукової розробки не можна визнати вичерпною. Розвиток ринкових відносин, науково-технічний прогрес обумовлюють виникнення нових і трансформацію існуючих проблем, що вимагають дослідження.

Постановка проблеми. Оборотний капітал є важливою складовою господарської діяльності будь-якого підприємства, оскільки від його раціонального використання залежить безперебійність виробничого процесу, безперервність процесу реалізації продукції та ефективність діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Тому, першочерговим завданням кожного підприємства є раціональне формування та ощадливе використання оборотного капіталу.

Основою раціонального формування оборотного капіталу виступає встановлення системи нормативів для визначення потреби в оборотних коштах з врахуванням особливостей здійснення виробничого процесу на підприємстві. Формування системи нормативів на підприємстві може відбуватись згідно із встановленими галузевими стандартами, на основі власного досвіду використання активів і досвіду аналогічних підприємств.

Формування оптимальної величини оборотного капіталу підприємства повинно ґрунтуватися на встановленні нормативів оборотних коштів та прогнозуванні економічних показників, що характеризують ефективність діяльності, як в цілому підприємства, так і окремих процесів. Це може бути досягнуто за рахунок наявності адекватної моделі управління оборотним капіталом, яка дозволяє визначити і дослідити ряд стратегічних альтернатив при виборі управлінського рішення.

Метою роботи є формування комплексного підходу до оптимізації величини та структури оборотного капіталу підприємства на основі факторного аналізу з метою підвищення ефективності управління оборотними активами компанії.

Методи дослідження. Основою методології проведеного аналізу стали наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених з питань аналізу управління оборотним капіталом підприємств та виявлення шляхів підвищення ефективності його використання.

В ході дослідження були використані методи структурного й порівняльного аналізу, дисконтування та математичного моделювання, що дозволили оптимізувати величину окремих елементів оборотних активів підприємства.

Результати дослідження. Одним з важливіших завдань підприємства є визначення потреби в оборотних коштах, забезпечення їх збереження, раціонального використання і прискорення оборотності.

За останні роки вітчизняні промислові підприємства втратили значну частину власного оборотного капіталу. В структурі оборотних активів найбільшу частку займає дебіторська заборгованість, яка постійно зростає. Одночасно, в структурі джерел формування оборотних активів найбільшу питому вагу займає кредиторська заборгованість. Відбувається постійне зменшення оборотних активів у сфері виробництва і накопичення їх у розрахунках, в результаті цього підприємствам в обіг потрібно залучати додаткові фінансові ресурси.

Склад і структура оборотних активів підприємства неоднакові в різних галузях економіки і залежать від великої кількості чинників виробничого, економічного й організаційного порядку. Так, для промислових підприємств характерною рисою є те, що значну частину в оборотних активах займають запаси товарно-матеріальних цінностей, незавершене виробництво і дебіторська заборгованість.

Формування оптимальної величини та структури оборотного капіталу з врахуванням впливу різноманітних факторів дає можливість мінімізувати витрати на виробництво продукції та забезпечити успішну діяльність підприємства. Під структурою оборотних активів підприємства розуміється співвідношення між елементами оборотних коштів і загальними їх обсягами. При визначенні величини складових оборотних активів необхідно враховувати значну кількість внутрішніх та зовнішніх чинників.

Складність проблеми вимагає комплексного підходу при її вирішенні. Тому, при формуванні оборотного капіталу підприємства, необхідним є застосування системного підходу, який включає наступне:

1. Досліджуваний об'єкт представляється як система, для елементів якої узгоджені цілі та умови використання.
2. В системі, що досліджується, визначається оптимальна величина кожного елемента по сукупності показників.
3. В процесі дослідження розглядаються альтернативні варіанти формування складових системи з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.
4. Стратегія управління об'єктом, що досліджується, формується з урахуванням встановлених в результаті математичного моделювання, оптимальних величин її складових.

Комплексний підхід до формування оборотного капіталу підприємства викликаний необхідністю аналізу всіх його складових та їх властивостей. Особливе місце в системі формування оборотних активів підприємства займає аналіз їхнього поточного стану, оцінка показників інтенсивності й ефективності використання оборотних активів, а також процес управління фінансовим циклом підприємства. Комплексний підхід включає аналіз факторів, що впливають на:

– період обороту виробничих запасів;

– період обороту (інкасації) дебіторської заборгованості;

– період обороту (відстрочки) кредиторської заборгованості;

– оптимізацію витрат на виготовлення продукції;

– тривалість фінансового циклу.

Оптимізація величини кожного елементу оборотних активів, що належить до частини системи, дає можливість сформувати стратегію управління оборотним капіталом підприємства.

Комплексний підхід ґрунтується на встановленні оптимальної величини кожного елемента оборотних активів на основі математичного моделювання в залежності від потреб підприємства.

Розглянемо формування оптимальної величини окремих елементів оборотних активів підприємства.

Значну частину в структурі оборотного капіталу підприємства складають запаси. Вони включають: сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, тару і тарні матеріали; запчастини для ремонту; інструменти, тощо. Якщо період зберігання виробничих запасів збільшується при незмінному обсязі виробництва, це свідчить про перенагромадження запасів, тобто про створення наднормативних запасів. Це у свою чергу веде до відтоку коштів за рахунок:

– збільшення витрат на збереження, пов'язаних зі страхуванням майна і переміщенням товарно-матеріальних цінностей;

– старіння, псування і розкрадання товарно-матеріальних цінностей;

– збільшення суми податків, що сплачуються;

– відволікання коштів з обороту.

Пропонується оптимальну величину запасів формувати за допомогою наступної моделі:

$$B_{тр} + Ц \times N = H \times (\frac{N}{M} - 1) \times \frac{N}{2M} + \sum (\frac{N}{M} - 1 - j) \times \frac{1}{(1+i_n)^j} \qquad (1)$$

де $B_{тр}$ – витрати на транспортування одиниці матеріальних запасів;

$Ц$ – ціна одиниці матеріальних запасів;

N – оптимальна величина матеріальних запасів;

M – нормативна партія (визначена умовами виробництва);

H – норматив витрат на зберігання матеріальних запасів;

j – період зберігання одиниці матеріальних запасів;

i_n – ставка дисконту.

Використовуючи наведену модель, що включає внутрішні показники окремого підприємства та сукупність показників зовнішнього середовища, методом послідовних наближень визначається величина оптимальних запасів матеріальних ресурсів за умови мінімальної потреби в оборотних коштах.

Оптимізація витрат на незавершене виробництво при виготовленні продукції визначається в залежності від потужності виробництва та потреби в готовій продукції:

$$N_{н.в.} = f(P, N_з) \qquad (2)$$

де $N_{н.в}$ – незавершене виробництво;

P – виробнича потужність;

$N_з$ – величина замовлення.

При циклічному виготовленні продукції незавершене виробництво визначається в залежності від тривалості виробничого циклу та витрат на зберігання продукції:

$$N_{н.в.} = f(P, N_з, B_{зб}, t_ц) \qquad (3)$$

де $B_{зб}$ – витрати на зберігання продукції;

$t_ц$ – тривалість виробничого циклу.

Період зберігання готової продукції визначається в залежності від умов виробництва та умов споживання (відвантаження споживачам), виходячи з наступного рівняння:

$$З_{втр} = \sum (N_{виг} - N_{від}) \times \frac{C_п}{(1+i_n)^{j_г}} \qquad (4)$$

де $З_{втр}$ – втрачений прибуток;

$C_п$ – ціна одиниці продукції;

$N_{виг}$ – величина партії виготовленої продукції;

$N_{від}$ – величина партії відвантаженої продукції;

i_n – ставка дисконту;

$j_г$ – період зберігання готової продукції.

Однією з найбільш складних проблем є управління дебіторською заборгованістю. Зменшення періоду погашення дебіторської заборгованості може бути досягнуто впровадженням гнучкої системи розрахунків зі споживачами.

Така система повинна враховувати побажання споживача при визначеній стратегії збутової діяльності і плануванні величини прибутковості підприємства. Період обороту (інкасації) дебіторської заборгованості – це середній період часу, необхідний для перетворення дебіторської заборгованості в готівку, тобто для одержання грошей від продажу. Для скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості необхідно застосовувати наступні способи управління нею:

– контроль за станом розрахунків з покупцями по прострочених заборгованостях. Наявність простроченої заборгованості і її збільшення сповільнює оборотність коштів, а в умовах інфляції приводить до їх втрати;

– диверсифікованість ризику несплати, тобто орієнтація на більшу кількість покупців, щоб зменшити ризик несплати одним, або декількома великими покупцями;

– надання знижок при достроковій оплаті (спонтанне фінансування);

– контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Диверсифікованість ризику несплати за товар досягається введенням стимулюючих заходів по погашенню дебіторської заборгованості, що ґрунтуються на запровадженні індивідуального ціноутворення по відношенню до кожного покупця. Такі заходи повинні сприяти збільшенню обсягів реалізації продукції підприємства. Для кожного покупця експертним шляхом встановлюється коефіцієнт знижок, що впливає на індивідуальну ціну для нього.

Визначення індивідуальної ціни здійснюється на основі розробленої підприємством стратегії управління дебіторською заборгованістю, яка базується на одному з трьох підходів [8]. Кожний з цих підходів передбачає встановлення співвідношення між прибутком виробника і знижкою з ціни для покупця. Це дасть можливість зменшити період обороту дебіторської заборгованості і, таким чином, оптимізувати величину оборотного капіталу.

При виборі першого підходу стратегія діяльності підприємства передбачає утримання позицій підприємства на ринку. В результаті запровадження першого підходу індивідуальна ціна на товар формується на основі визначення ринкової ціни і середнього показника продажів товару одному покупцеві за попередній період. Встановлення індивідуальної ціни враховує збереження величини прибутку при аналогічному обсягу продажів, в порівнянні з попереднім періодом та визначається:

$$Ц_{інд} = \frac{Ц_р}{(1+r)} + \frac{(П - П_п)}{К_{зн}^{n_i}} + П_п \qquad (5)$$

де $Ц_{інд}$ – індивідуальна ціна товару для кожного споживача;

$Ц_р$ – ринкова ціна товару;

r – рентабельність продажів;

$П$ – максимальний прибуток при продажі одиниці товару за ринковою ціною;

$П_п$ – плановий прибуток з одиниці реалізованого товару;

$К_{зн}$ – встановлений підприємством коефіцієнт знижок, в залежності від величини партії придбаного товару (наприклад 1,05; 1,1; 1,15);

n_i – величина партії придбаного товару і–м споживачем.

При виборі другого підходу стратегією розвитку підприємства передбачається розширення обсягів продажів при зростаючому попиті на продукцію підприємства.

Таким чином, індивідуальна ціна на товар формується на основі визначення ринкової ціни і середнього показника продажів товару одному покупцеві за попередній період та прогнозованого зростання частки ринку та прибутку підприємства за визначений період.

Індивідуальна ціна товару для кожного покупця за другим підходом встановлюється наступним чином:

$$Ц_{інд} = \frac{Ц_р}{(1+r)} + П_п\ (1+K_2)\,(1-\frac{1}{К_{зн}^{n_i}}) + \frac{П_п}{К_{зн}^{n_i}} \qquad (6)$$

де k_2 – прогнозований відносний рівень зростання прибутку від продажів одиниці товару.

При виборі третього підходу передбачається збереження частки ринку в умовах конкурентної боротьби за споживача. Для цього підприємство планує зниження прибутку в допустимих межах.

Таким чином, індивідуальна ціна на товар формується на основі визначення ринкової ціни і середнього показника продажів товару одному покупцеві за попередній період та прогнозованого зростання частки ринку і допустимого ризику втрати частини прибутку підприємства за визначений період.

Індивідуальна ціна товару для кожного покупця за третім підходом встановлюється індивідуально:

$$Ц_{інд} = \frac{Ц_р}{(1+r)} + П_п\ (1-K_3)\,(1-\frac{1}{К_{зн}^{n_i}}) + \frac{П_п}{К_{зн}^{n_i}} \qquad (7)$$

де k_3 – прогнозований відносний рівень зменшення прибутку від продажів одиниці товару.

Ціноутворення, яке може забезпечити стійке положення підприємства на ринку, повинно бути гнучким і не замикатися в рамках одного вибраного підходу. Підхід до ціноутворення може змінюватися по досягненні бажаного результату, або при встановленні його хибності, підтвердженого показниками діяльності за конкретний період. Вибір одного конкретного підходу для довгострокової перспективи не можна вважати доцільним, так як при швидкоплинній ситуації на ринку, можуть скластися умови неприйнятні для такого ціноутворення на товари підприємства.

Для різних груп споживачів ціна на товар, при погашенні дебіторської заборгованості, формується в залежності від фінансових можливостей боржника та частки боргу конкретного споживача в загальній сумі дебіторській заборгованості підприємства. При цьому ціна може бути стимулюючою для повернення боргу, або з нарахованими штрафами в залежності від термінів повернення коштів. Коли боржник порушує критичні для підприємства терміни погашення боргу, нараховуються штрафи і їхня величина корелюється з величиною втраченого прибутку підприємством. Перевищення критичних термінів може бути визначено форс-мажорними обставинами, або визначено за узгодженістю сторін.

Критичні для підприємства терміни повернення боргу – $t_{кр}$, що надають можливість зберегти планові обсяги випуску, при серійному виробництві можуть бути визначені по формулі:

$$t_{кр} = t_в + (N_{виг} - 1)\, t_{ср} \qquad (8)$$

де $t_в$ – тривалість технологічного циклу виробництва;

$t_{ср}$ – середня тривалість виробництва одиниці продукції;

$N_{виг}$ – обсяг партії виготовленої продукції.

Таким чином, комплексний підхід до оптимізації оборотного капіталу підприємства дозволяє надати реальну оцінку величині та структурі оборотних активів, виявити причини і фактори, що впливають на їхні зміни та сформувати стратегію управління оборотними активами у подальшій діяльності.

Висновки. Запропоновано комплексний підхід, що включає сукупність моделей для вибору альтернативних варіантів функціональних стратегій управління основними елементами оборотного капіталу підприємства. Визначено фактори, що суттєво впливають на величину оборотного капіталу підприємства та підвищення ефективності його використання. Практична значимість результатів дослідження полягає в можливості застосування розробленого підходу при формуванні і реалізації стратегії управління оборотним капіталом підприємства та можливості приймати стратегічні рішення, найбільш адекватні зовнішнім і внутрішнім умовам функціонування підприємства.

Список літератури

1. Бланк І.О. *Управління фінансами підприємств: підручник* / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.
2. Ковалев В.В. *Финансовый менеджмент: теория и практика* / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
3. Причепа І.В. Удосконалення системи управління оборотним капіталом промислових підприємств / І.В. Причепа, Н.В. Кравець // *Вісник Хмельницького національного університету*. – Серія : Економічні науки. – 2013. – Т. 1. – № 4. – С. 39–42.
4. Філатова З.В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства / З.В. Філатова, А.Г. Ротанова // *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць.* – 2011. – Вип. 29. – С. 330–335.
5. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету.* Серія : Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.
6. Зянько В.В. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В.В. Зянько, Н.М. Філатова // *Економічний простір.* –2013. –No 62. –С. 186-193.
7. Чупілко Т.А. Математична модель оптимізації оборотного капіталу торгового підприємства / Т. А. Чупілко, С. І. Чупілко // *Збірник наукових праць Дніпродзержинського державного технічного університету.* - 2016. - Вип. 1. - С. 113-117.
8. Борзенко В. І. Моделювання процесів управління оборотним капіталом підприємства / В. І. Борзенко, Т. В. П'ятак, О. О. Демьохіна // *Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 25. – С. 86-90.

References (transliterated)

1. Blank I.O. *Upravlinnya finansamy pidpryyemstv: pidruchnyk* [Enterprise Finance Management: A Textbook]. – Kiev.: KNEU, 2006. – 780 p.
2. Kovalev V.V. *Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika* [Financial Management: Theory and Practice]. – Moscow: Prospekt, 2014. – 1104 p.
3. Prychepa I.V. Udoskonalennya systemy upravlinnya oborotnym kapitalom promyslovykh pidpryyemstv [Improvement of the working capital management system of industrial enterprises]. - Khmel'nyts'kiy: *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – Seriya: Ekonomichni nauky.* – 2013. – T. 1. –no 4. – pp. 39–42.
4. Filatova Z.V. Napryamky formuvannya systemy upravlinnya oborotnymy aktyvamy pidpryyemstva [Directions of formation of the system of management of circulating assets of the enterprise]. – *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury: zb. nauk. prats'.* [Infrastructure Efficiency Issues: Coll. Sciences. wash]– 2011. – Vyp. 29. – pp. 330–335.
5. Shvets' Yu.O. Upravlinnya oborotnymy aktyvamy pidpryyemstv [Management of current assets of enterprises]. - *Naukovyy visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment.* [Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management.]– 2015. – no 13. – pp. 127–130.
6. Zyan'ko V.V. Shlyakhy pidvyshchennya efektyvnosti upravlinnya oborotnymy koshtamy pidpryyemstv [Ways to improve the efficiency of working capital management of enterprises]. - *Ekonomichnyy prostir.* [Economic space]. –2013. –no 62. –pp. 186-193.
7. Chupilko T.A. Matematychna model' optymizatsiyi oborotnoho kapitalu torhovoho pidpryyemstva [Mathematical model of working capital optimization of trading enterprise]. - Dniprodzerzhyns'k: *Zbirnyk naukovykh prats' Dniprodzerzhyns'koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*. [Collection of scientific works of Dneprodzerzhinsk State Technical University] - 2016. - Vyp. 1. - pp. 113-117.
8. Borzenko V. I. Modelyuvannya protsesiv upravlinnya oborotnym kapitalom pidpryyemstva [Modeling of processes of management of working capital of the enterprise] / – Kharkiv: *Visnyk Nats. tekhn. un-tu "KhPI": zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences)] – 2011. – no 25. – pp. 86-90.

Надійшла(received) 18.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Борзенко Володимир Іванович (Борзенко Владимир Иванович, Borzenko Volodymyr Ivanovich) **–** кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, 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 Tetyana Viktorivna) **–** кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6149-7952; e–mail: pyataktv63@ gmail.com

Кочетова Тетяна Іванівна (Кочетова Татьяна Ивановна, Kochetova Tetyana Ivanivna) **-** доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-6149-7947**;** e–mail: kocheti.tat@gmail.com

Троян Анна Володимирівна (Троян Анна Владимировна, Troyan Anna Volodymyrivna) – магістр кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків; Україна; e–mail : anntroyan69@ gmail.com

УДК 336.671:658.14 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.64

О.О. НОСИРЄВ, М.І.ДЯДЮРА

ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено фінансово-економічну сутність фінансового планування та доведено, що проблема формування інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві набуває дуже важливого значення та потребує чіткого обґрунтування та вирішення. Проаналізовані сучасні методики фінансового планування та прогнозування підприємства, які забезпечують найоб'єктивніші результати діяльності підприємства, та виявлено, що незважаючи на досягнуті результати, проблему формування інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві досі повністю не вирішено. Зроблено авторську класифікацію інформації для потреб фінансового планування та доведено, що для успішного здійснення фінансового планування фінансовому керівництву рекомендується використовувати достатню інформаційну базу, яка описує індивідуальні особливості фінансової структури підприємства та його позицію на ринку. Досліджені пріоритетні завдання інформаційно–аналітичного забезпечення процесу фінансового планування. Розроблено систему інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування діяльності підприємства із зовнішніх джерел. Досліджені показники інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування, що базуються на інформації з внутрішніх джерел. Доведено беззаперечну роль інформаційних ресурсів в діяльності сучасних суб'єктів господарювання будь-якої галузі. З інформації повинен починатися процес управління (вхідна інформація) та інформацією він й закінчується (вихідна інформація), а від надійності, точності, достовірності, об'єктивності, своєчасності отримання даних – ефективної роботи системи інформаційно–аналітичного забезпечення – і залежить ефективне функціонування суб'єктів господарювання. Таким чином у конкурентних умовах внутрішнього та зовнішнього ринків ефективне функціонування системи інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування сприяє зниженню ризиків та прийняттю раціональних управлінських рішень. Зроблено висновок, що основою системи фінансового планування є фінансовий план, доступність та достовірність інформації впливають на правильність складання цього документа.

Ключові слова:фінансове планування, прогнозування, джерела інформації, інформаційно–аналітичне забезпечення, підприємство

А.А. НОСЫРЕВ, М.И.ДЯДЮРА

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы финансово-экономическую сущность финансового планирования и доказано, что проблема формирования информационно–аналитического обеспечения финансового планирования на промышленном предприятии приобретает очень важное значение и требует четкого обоснования и решения. Проанализированы современные методики финансового планирования и прогнозирования предприятия, которые обеспечивают объективные результаты деятельности предприятия и выявлено, что несмотря на достигнутые результаты, проблема формирования информационно–аналитического обеспечения финансового планирования на промышленном предприятии до сих пор полностью не решен. Сделано авторскую классификацию информации для нужд финансового планирования и доказано, что для успешного осуществления финансового планирования финансовому руководству рекомендуется использовать достаточную информационную базу, которая описывает индивидуальные особенности финансовой структуры предприятия и его позицию на рынке. Исследованы приоритетные задачи информационно–аналитического обеспечения процесса финансового планирования. Разработана система информационно–аналитического обеспечения финансового планирования деятельности предприятия из внешних источников. Исследованы показатели информационно–аналитического обеспечения финансового планирования, базирующихся на информации из внутренних источников. Доказано неоспоримое роль информационных ресурсов в деятельности современных субъектов хозяйствования любой отрасли. Из информации должен начинаться процесс управления (входная информация) и информацией он и заканчивается (выходная информация), а от надежности, точности, достоверности, объективности, своевременности получения данных – эффективной работы системы информационно–аналитического обеспечения – и зависит эффективное функционирование субъектов хозяйствования. Таким образом, в конкурентных условиях внутреннего и внешнего рынков эффективное функционирование системы информационно–аналитического обеспечения финансового планирование способствует снижению рисков и принятию рациональных управленческих решений. Сделан вывод, что основой системы финансового планирования является финансовый план, доступность и достоверность информации влияют на правильность составления этого документа.

Ключевые слова: финансовое планирование, прогнозирование, источники информации, информационно–аналитическое обеспечение, предприятие

O.O. NOSYRIEV, M.I. DIADIURA

INFORMATION-ANALYTICAL SECURITY FINANCIAL PLANNING OF ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article investigates the financial and economic essence of financial planning and proves that the problem of formation of information and analytical support of financial planning in an industrial enterprise becomes very important and requires a clear rationale and solutions. Analyzed modern methods of financial planning and forecasting companies that provide objective results of the company and found that d espite the results achieved, the problem of formation of information–analytical providing financial planning at an industrial enterprise is still not completely solved. The author's classification of information for the needs of financial planning is made and it is proved that for the successf ul implementation of financial planning the financial management is recommended to use a sufficient information base that describes the individual characteristics of the financial structure of the enterprise and its position in the market. The priority task s of information and analytical support of the financial planning process are investigated. The system of information and analytical support of financial planning of the enterprise f rom external sources has been developed. Indicators of information and analytical support of financial planning based on information from internal sources are investigated. The indisputable role of information resources in the activities of modern business entities of any industry is proved. From information must begin the management process (inputs) and information it ends (the output) and the reliability, accuracy, truthfulness, objectivity, timelin ess of data, effective operation of the system of information–analytical security depends on the effective functioning of economi c entities. Thus, in competitive conditions of internal and external markets, the effective functioning of the system of information and analytica l support of financial planning helps to reduce risks and make rational management decisions. It is concluded that the basis of the financial planning system is the financial plan, the availability and reliability of information affect the correctness of this document.

Keywords: financial planning, forecasting, information sources, information and analytical support, enterprise

Вступ. В країнах з розвиненою ринковою економікою вихідною основою теорії і практики планування було підприємство як суб'єкт господарювання. Фінансове планування як ключова ланка

© О.О.Носирєв, М.І. Дядюра 2020

всього процесу планування діяльності підприємства, надає можливості втілити стратегічні задуми через розробку конкретних планів дій на плановий період, та як наслідок точніше розрахувати ефективність наявних ресурсів, кінцеві економічні та фінансові результати. Використання механізмів фінансового планування надає можливості підприємству досягти довгострокових позитивних результатів, що сприяє зміцненню фінансового стану підприємства та стійкості його позицій на ринку жорсткої конкуренції.

Отже, планування – це процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їхнього досягнення. Фінансове планування у теоретичному аспекті розглядається як найвагоміша та невід'ємна частина загального планування діяльності підприємства. На підприємство майже завжди впливає нестабільність зовнішнього середовища, невизначеність умов господарювання, тому ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від стану фінансового планування. Чим вищий рівень невизначеності, тим більшого значення набуває планування, а від його вірності та точності прогнозу залежить успіхи або невдачі підприємницької діяльності

Постановка завдання. В умовах конкурентного ринкового середовища володіння повною, достовірною та актуальною інформацією сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень, знижує рівень фінансового ризику для підприємств будь-якої форми власності та галузі. Наявність надійної ділової інформації у підсумку призводить до покращення фінансового результату, а отже до отримання бажаного прибутку. Таким чином, саме дослідження проблематики формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві є завданням дослідження, адже саме цей процес набуває важливого значення та потребує чіткого обґрунтування та вирішення.

Мета роботи. Метою дослідження є формування сучасного підходу до розробки інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві.

Аналіз основних досягнень і літератури. Питання організації фінансового планування висвітлюються у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Ареф’єва О.В., Біла О.Г., Бланк І.А., Брейли Р., Бригхем Ю., Герасимчук З.В., Костирко Л.А., Кравченко О.О., Марцин В.С., Партій Г.О., Поддєрьогін А.М., Салазар А., Сіренко Н.М., Слав’юк Р. А., Стейнер Д. та ін. Різноманітність точок зору авторів свідчить, з одного боку, про складність цього питання, і, з іншого – про відсутність системного підходу до його розв’язання. У результаті проведених досліджень науковцями розроблено сучасні методики фінансового планування та прогнозування діяльності підприємства, які забезпечують найоб’єктивніші результати діяльності організації. Однак, незважаючи на досягнуті результати, проблему формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві досі повністю не вирішено. На нашу думку, слід сформулювати принципи побудови інформаційного забезпечення із одночасним врахуванням комплексного підходу та об’єктивно існуючих взаємозв’язків між складовими інформаційного забезпечення управління промисловим підприємством.

Викладення основного матеріалу дослідження.

В умовах конкурентного ринкового середовища володіння повною, достовірною та актуальною інформацією сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень, а також знижує рівень фінансового ризику для підприємств будь-якої форми власності та галузі. Наявність надійної ділової інформації у підсумку призводить до покращення фінансового результату, а як наслідок – до отримання бажаного прибутку.

За допомогою фінансового планування керівництво отримує інформацію про події, що вже відбулися або ще відбудуться, котра відображає економічні процеси і взаємозв’язки підприємств і ринку. Планові розрахунки повинні забезпечувати ефективне планування фінансового результату і його компонентів з урахуванням цілей, можливостей і заходів у всіх підсистемах та по суб’єктах господарювання в цілому [10].

Фінансове планування виступає ефективним інструментом для отримання інформації внутрішніми і деякими зовнішніми користувачами. Воно повинне надавати інформацію для прийняття рішень вищому керівництву підприємств, керівникам фінансової служби й потенційним інвесторам та кредиторам. При формуванні інформації з цією метою планування має значні відмінності між «даними» та «інформацією»: «дані» – це аналітично необроблені масиви показників, а «інформацією» є дані, що аналітично оброблені й можуть використовуватися з конкретною метою [1].

Інформацію, що використовується у процесі фінансового планування, можна класифікувати за різними ознаками. Схематично види інформації, що стосуються безпосередньо фінансового планування, зображено на рисунку 1.

Для успішного фінансового планування фінансовому керівництву підприємства рекомендується використовувати достатню інформаційну базу, що описує індивідуальні особливості фінансової структури підприємства та його позицію на ринку, а саме:

– законодавчі акти, постанови директивних органів із питань розвитку галузі;

– вихідні дані, які розраховуються відповідними службами при розробці проекту плану (прибуток, економічні нормативи);

– результати попередньої роботи зі споживачами із встановлення довгострокових господарських зв’язків та укладення договорів поставок і надання послуг;

– інформацію про використання трудових та матеріально–технічних ресурсів (із врахуванням досвіду підприємств розвинених країн світу);

– матеріали аналізу виробничо-фінансової діяльності з метою виявлення внутрішніх резервів виробництва та збільшення прибутку підприємств й максимізації їх ринкової вартості та ін. [2, с. 47].

Рисунок 1 – Класифікація інформації для потреб фінансового планування (узагальнено авторами)

Інформація, що використовують для управління, повинна бути сконцентрована на ключових результатах та завжди відповідати реальним обставинам. Отже, до інформаційного інструментарію фінансового планування прийнято відносити наступні складові:

– розвинену систему управлінського і фінансового обліку, особливо різносторонню аналітичну систему обліку доходів і витрат на основі відповідних нормативів часу і обсягів;

– дієву прогнозно-аналітичну систему, що дозволяє не лише здійснювати загальне прогнозування розвитку зовнішнього середовища, але й отримувати поточні дані про ринкову кон'юнктуру в умовах обмеженості інформації;

– ефективну систему електронної обробки даних, що базується на використанні аналітичних, евристичних та імітаційних моделей й дозволяє здійснювати обмін даними на відстані;

– окремо слід виділити високий рівень професійних знань про елементи фінансового планування і досвід їх застосування.

Розробка інформаційно–аналітичного забезпечення процесу фінансового планування починається з визначення того, які саме дані потрібні для досягнення стратегічних цілей підприємства в галузі та ринковому середовищі, й організації цих даних у вигляді деякої впорядкованої структури. Така організація даних задає рамки для їхньої підготовки, обробки й відображення. Вимоги до цих даних можуть стосуватися часу (актуальність, швидкість, терміновість, поширеність), кількості (обсяг) та якості (достовірність, точність, детальність, змістовність, повнота). Треба зауважити, що обсяг даних, що потребують обробки, значною мірою визначає виконання вимог за часом і якістю: чим він менший, тим їх простіше вдовольнити. Коли інформації багато, вимоги до її якості вищі, а стислі терміни ще більше ускладнюють завдання [3].

Пріоритетними завданнями інформаційно–аналітичного забезпечення процесу фінансового планування виступають:

– насичення управлінської системи швидкою та достовірною інформацією про зміни навколишнього середовища;

– перевірка якості, цінності та достовірності отримуваних даних;

– забезпечення оперативності обміну даними як по вертикалі, так і по горизонталі;

– організація вхідної та вихідної інформації комунікаційної системи;

– моніторинг інформаційних ресурсів управлінсько-інформаційних систем [4].

Аналізуючи систему інформаційного забезпечення із зовнішніх джерел, можна запропонувати наступну її структуру (рис. 2).

Перевагою показників цієї групи є їхня уніфікованість, оскільки вони базуються на загальноприйнятих стандартизованих принципах обліку (що дозволяє використовувати типові технології та алгоритми фінансових розрахунків за окремими аспектами формування й розподілу фінансових ресурсів, а також порівнювати ці показники з іншими показниками аналогічних підприємств; чітка регулярність формування (в установлені нормативні строки); високий ступінь надійності (звітність, що формується на базі фінансового обліку, надається зовнішнім користувачам і підлягає зовнішньому аудиту).

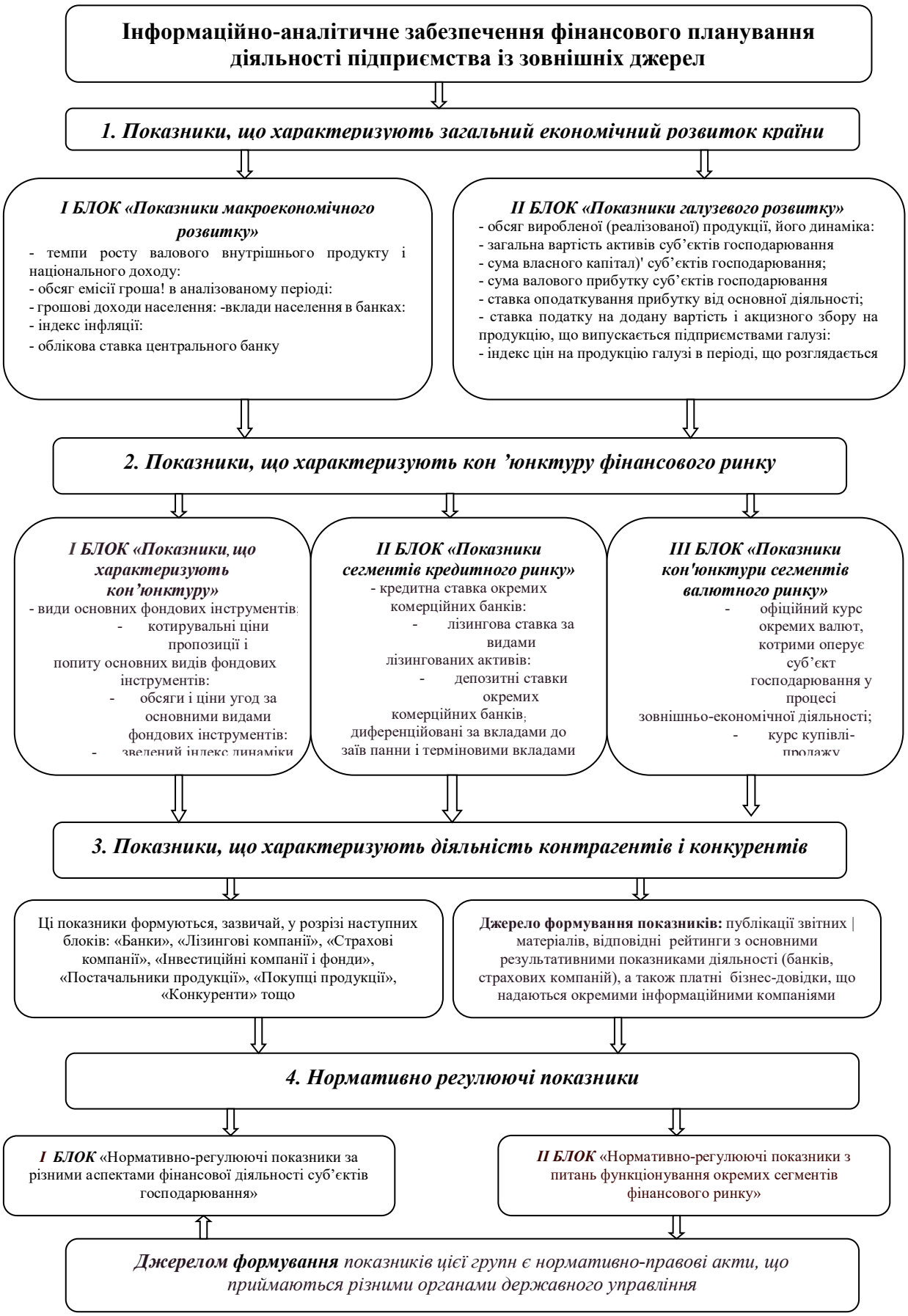

Рисунок 2 – Система інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування діяльності підприємства із зовнішніх джерел (узагальнено авторами)

– відображення інформаційних показників лише за суб'єктом господарювання в цілому (що не дозволяє використовувати її при здійсненні стратегічного аналізу за окремими сферами фінансової діяльності, напрямами відповідальності і т.ін.);

– низька періодичність розробки (як правило, один раз на квартал, а окремі форми звітності – раз на рік);

– використання лише вартісних показників (що ускладнює аналіз впливу змін цін на формування фінансових ресурсів.

Показники, що входять до складу цієї групи, поділяються на 5 основних блоків. У першому блоці містяться показники, що відображаються «Балансі» підприємств. У другому блоці містяться показники, що знаходять прояв у «Звіті про фінансові результати» підприємств. У третьому блоці містяться показники, що відображаються у «Звіті про рух грошових коштів» підприємств. У четвертому блоці подаються показники «Звіту про власний капітал». П'ятий блок висвітлює дані з «Приміток до фінансової звітності».

2. Показники управлінського обліку підприємств.

Ця група показників використовується для стратегічного аналізу за всіма аспектами фінансової діяльності підприємств, а в найбільшій мірі – у процесі аналізу фінансового забезпечення операційної діяльності, що дозволяє забезпечити достовірність фінансового планування. Такий вид обліку впроваджено у зв'язку з переходом підприємств України до міжнародних стандартів фінансової звітності, які дозволяють істотно доповнити фінансовий облік. Він є системою обліку всіх необхідних показників, що формують інформаційну базу управління [11, 12].

У процесі побудови інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування управлінський облік покликаний формувати групи показників, що відображають обсяги діяльності, суму і склад витрат, отримуваних доходів та інше. Ці групи показників формуються у процесі управлінського обліку зазвичай за наступними блоками [7]:

I Блок. За сферами фінансової діяльності підприємств;

II Блок. За регіонами діяльності (якщо для підприємств характерна регіональна диверсифікація фінансової діяльності);

III Блок. За центрами відповідальності (витрат, доходів, прибутку і інвестицій).

3. Нормативно–планові показники, пов'язані з фінансовим розвитком підприємств.

Ці показники використовуються у процесі фінансового планування для вивчення контрольованих показників фінансової діяльності. Вони формуються за наступними двома блоками:

I Блок. Система внутрішніх нормативів, що регулює фінансовий розвиток підприємств. У цю систему включені нормативи окремих видів активів, нормативи співвідношення окремих видів активів і структури капіталу, норми питомих витрат фінансових ресурсів та інше;

II Блок. Система планових показників фінансового розвитку підприємств. У склад показників цього блоку включається вся сукупність показників поточних і оперативних фінансових планів всіх видів [8].

Послідовність і значущість обов'язкових складових для процесу фінансового планування проявляється у:

- універсальний базі розробки, контролю та аналізу виконання комплексу фінансових планів підприємств і достатньому рівні кваліфікації експертів фінансово–економічних служб, який необхідний для реалізації цієї методики. Методичну базу складання, контролю та виконання фінансових планів становить аналітичний блок, що є складовою процесу фінансового планування;

- внутрішній інформації про діяльність підприємств, необхідній для розробки фінансових планів, контролю й аналізу їх виконання, та достатньої для уявлення його реального фінансового стану. Основою інформаційного блоку є:

- економічна інформація – прогноз процентних ставок, прогноз валового внутрішнього продукту, прогноз темпів інфляції;

- облікова інформація – інформація бухгалтерського обліку (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів) і управлінського обліку, тобто перших двох груп показників;

- інформація фондового ринку – ринкова капіталізація підприємств, курс акції, прибуток на акцію, коефіцієнт «ціна / прибуток», коефіцієнт дивідендних виплат тощо;

- повідомлення фінансових органів, інформація установ банківської системи, інформація товарних, валютних бірж та інша фінансова інформація;

- організаційна структура (оскільки процес фінансового планування завжди реалізується через організаційну структуру та систему управління, організаційний блок), що включає в себе:

- кількість і функції служб апарату управління, в обов'язки яких входить розробка, контроль та аналіз фінансових планів підприємств;

- сукупність структурних підрозділів;

- програмно–технічне забезпечення. Програмно–технічні засоби, що використовуються в процесі фінансового планування та контролю, складають програмно–технічний блок – наступну складову системи фінансового планування.

Висновки. В результаті аналізу сформованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового планування на підприємстві, можна зробити висновок про беззаперечну роль інформаційних ресурсів в діяльності сучасних суб'єктів господарювання будь-якої галузі. Інформаційне забезпечення фінансового планування на промисловому підприємстві розглянуто як комплексне поняття, що охоплює сукупність даних, організацію їх введення, обробки, збереження та накопичення, пошуку, а також поширення в межах компетенції зацікавлених осіб в зручному для них вигляді. Складовими інформаційного забезпечення виділено інформаційні технології, інформаційні ресурси, технічні засоби та програмне забезпечення Саме з інформаційного забезпечення повинен починатися процес управління (вхідна інформація) та інформаційним забезпеченням він мусить й закінчуватись (вихідна інформація), а від надійності, точності, достовірності, об'єктивності, своєчасності отримання даних – ефективної роботи системи інформаційно–аналітичного забезпечення залежить

ефективне функціонування суб’єктів господарювання. Таким чином, у конкурентних умовах внутрішнього та зовнішнього ринків ефективне функціонування системи інформаційно–аналітичного забезпечення фінансового планування сприяє зниженню ризиків та прийняттю раціональних управлінських рішень. Зважаючи на те, що основою системи фінансового планування є фінансовий план, доступність та достовірність інформації впливають на правильність складання цього документа.

Список літератури

1. Базилюк А.В. *Фінанси: навчальнийпосібник*. К.: Кондор, 2014. 348 с.
2. Балабанов И.Г. *Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта*. М.: Финансы и статистика, 2002.208 с.
3. Бандурка О.М.,. Коробов М.Я, Орлов П.І., ПетроваК.Я.*Фінансова діяльність підприємства*. К. : Либідь, 1998. 312 с.
4. Білоусова О.С.*Фінансове планування на підприємствах : теорія, методологія, практика*. К.: НАН України, Ін-т екон. та прогнозув, 2012. 388 с.
5. Гриньова В.М., Коюда В.О. *Фінанси підприємств [2-ге вид., перероб. і доп.]*. К.: Знання-Прес, 2004. 424 с.
6. Бланк И.А.*Финансовый менеджмент*.К.:Ника–Центр, Эльга, 2002. 656 с.
7. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. *Фінанси підприємств*. К.: КНЕУ, 2004. 546 с.
8. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. *Планування діяльності підприємства*. К.: «Каравела», 2003. 432 с.
9. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві.*Фінанси України*. 2001. № 9. С. 155–158.
10. Мочерний С.В., УстенкоО.А., Чеботар С.І. *Основи підприємницької діяльності : посібник*. К.: Академія, 2001. 199 с. URL: http://librarykvpusd.in.ua/ viewtopic. php?f= 36&t=102. (дата звернення: 28.09.2019)
11. Кірейцев Г.Г. *Фінансипідприємств* . К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.
12. Жилкина А.Н. *Финансовое планирование на предприятии: [монография]*. – М.: Благовест–В, 2004. 248 с.

References

1. Bazyliuk A.V.*Finansy: navchalnyi posibnyk*[Finance: tutorial]. Kiev, Kondor.2014. 348 p.
2. Balabanov Y.H. *Fynansovыi analyz y planyrovanye khoziaistvuiushcheho subъekta* [Financial analysis and planning of the economic entity]. Moscow, Fynansы y statystyka. 2002. 208 p.
3. Bandurka O.M.,. Korobov M.Ya, Orlov P.I., Petrova K.Ya. *Finansova diialnist pidpryiemstva* [Financial activity of the enterprise]. Kiev,Lybid. 1998. 312 p.
4. Bilousova O.S.*Finansove planuvannia na pidpryiemstvakh : teoriia, metodolohiia, praktyka* [Financial planning at enterprises: theory, methodology, practice]. Kiev,NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. 2012. 388 p.
5. Hrynova V.M., Koiuda V.O.*Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Kiev,Znannia-Pres. 2004. 424 p.
6. Blank Y.A.*Fynansovыi menedzhment* [Financial management]. Kiev,Nyka–Tsentr, Эlha. 2002. 656 p.
7. Poddierohin A.M., Bilyk M.D., Buriak L.D.*Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Kiev,KNEU. 2004. 546 c.
8. Tarasiuk H.M., Shvab L.I.*Planuvannia diialnosti pidpryiemstva* [Planning of enterprise activity]. Kiev, «Karavela». 2003. 432 p.
9. Moiseienko I.Ye. Finansove planuvannia na pidpryiemstvi [Financial planning for enterprises]. *Finansy Ukrainy* [FinanceofUkraine]. 2001,vol. 9. pp. 155–158.
10. Mochernyi S.V., Ustenko O.A., Chebotar S.I.Osnovy pidpryiemnytskoi diialnosti : posibnyk. Kiev, Akademiia. 2001. 199 p. Available at: http://librarykvpusd.in.ua/ viewtopic. php?f= 36&t=102.(accessed 28.10.2018).
11. Kireitsev H.H. *Finansy pidpryiemstv* [Business Finance]. Kiev,TsUL. 2002. 268 p.
12. Zhylkyna A.N. *Fynansovoe planyrovanye na predpryiatyy: [monohrafyia]* [Financial planning at the enterprise: [monograph]]. Moscow,Blahovest-B. 2004. 248 p.

Надійшла (received) 19.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / AbouttheAuthors

Носирєв Олександр Олександрович (Носырев Александр Александрович, Nosyriev Oleksandr) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків, Україна; e-mail: nosyriev.bf@khpi.edu.ua

Дядюра Марина Ігорівна (Дядюра Марина Игоревна, Diadiura Maryna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант; Харків, Україна; e-mail: marisha.belousova.97@gmail.com

УДК 657.47 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.70

О.С. МОРДОВЦЕВ, Т.В. ЛЕВЧУК

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано проблему формування єдиного, дієвого та універсального методичного підходу до управління витратами промислового підприємства як важливий аспект для його успішності на конкурентних внутрішніх ринках України та при веденні зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку. Виявлено необхідність чіткого розуміння економічної сутності категорії «витрати» та визначено, що категорія «витрати» – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником. Систематизуємо складові компоненти поняття «витрати». Досліджені підходи до поняття економічної сутності витрат у цілому охоплює всі сфери діяльності та узагальнює види витрат, притаманні підприємствам промислового комплексу. Запропоноване визначення категорії «витрати» дасть змогу підвищити ефективність управління ними; посилити контроль їх споживання; виявити резерви підвищення результативності діяльності; вдосконалити організацію та методику обліку витрат на промисловому підприємстві. Виділено і негативні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств та доведено, що ефективність заходів щодо скорочення витрат залежить від ступеню їх узгодженості із завданнями діяльності і розвитку підприємства. Побудовано механізм розподілу функцій системи управління витрат промислового підприємства та виявлено, що розподіл функцій і завдань системи управління витратами необхідно здійснювати узгоджено із функціями управління промисловим підприємством. Зроблено висновок, що система управління витратами промислового підприємства – це комплекс пов'язаних елементів та відносин в системі управління підприємством, які за рахунок раціонального використання його ресурсів забезпечують його стабільне функціонування. Кожний окремий елемент виконує відповідні функції і завдання системи управління витратами. Ефективність реалізації функцій і завдань системи управління витратами залежить від ступеню налагодженості зворотного зв'язку від контролю діяльності з управління витратами підприємства до її планування.

Ключові слова: витрати, промислове підприємство, собівартість, функції управління, система управління витратами.

А.С. МОРДОВЦЕВ, Т.В. ЛЕВЧУК

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАСХОДАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье анализируется проблема формирования единого, действенного и универсального методического подхода к управлению затратами промышленного предприятия как важный аспект для его успешности на конкурентных внутренних рынках Украины и при ведении внешнеэкономической деятельности на мировом рынке. Выявлена необходимость четкого понимания экономической сущности категории «затраты» и определено, что категория «затраты» – это все ресурсы и факторы производства, требующих учета, выраженные в денежной форме, а также использованы в процессе хозяйственной деятельности для получения финансового результата и необходимые для его анализа, принятия управленческого решения, а также является внутренним ценообразующим фактором. Систематизируем составляющие компоненты понятия «расходы». Исследованы подходы к понятию экономической сущности затрат в целом охватывает все сферы деятельности и обобщает виды расходов, присущие предприятиям промышленного комплекса. Предложенное определение категории «расходы» позволит повысить эффективность управления ими; усилить контроль их потребления; выявить резервы повышения результативности деятельности; усовершенствовать организацию и методику учета затрат на промышленном предприятии. Выделены и негативные факторы влияния на финансово-хозяйственную деятельность промышленных предприятий и доказано, что эффективность мероприятий по сокращению затрат зависит от степени их согласованности с задачами деятельности и развития предприятия. Построен механизм распределения функций системы управления затрат промышленного предприятия и выявлено, что распределение функций и задач системы управления затратами необходимо осуществлять согласованно с функциями управления промышленным предприятием. Сделан вывод, что система управления затратами промышленного предприятия – это комплекс связанных элементов и отношений в системе управления предприятием, которые за счет рационального использования его ресурсов обеспечивают его стабильное функционирование. Каждый отдельный элемент выполняет соответствующие функции и задачи системы управления затратами. Эффективность реализации функций и задач системы управления затратами зависит от степени налаженности обратной связи от контроля деятельности по управлению затратами предприятия до ее планирования.

Ключевые слова: расходы, промышленное предприятие, себестоимость, функции управления, система управления затратами.

O. MORDOVTSEV, T. LEVCHUK

METHODICAL APPROACH TO MANAGEMENT OF EXPENSES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article analyzes the problem of formation of a single, effective and universal methodological approach to cost management of an industrial enterprise as an important aspect for its success in the competitive domestic markets of Ukraine and in the conduct of foreign economic activity in the world market. The necessity of a clear understanding of the economic essence of the category "costs" is revealed and it is determined that the category "costs" is all the resources and factors of production that require accounting, expressed in monetary form, as well as used in the process of economic activity to obtain a financial result and necessary for its analysis, management decision – making, and is an internal price-forming factor. We systematize the components of the concept of "expenses". The approaches to the concept of the economic essence of costs in General covers all spheres of activity and summarizes the types of costs inherent in the enterprises of the industrial complex. The proposed definition of the category "costs" will improve the efficiency of their management; strengthen the control of their consumption; identify reserves to improve performance; improve the organization and methodology of cost accounting at the industrial enterprise. Negative factors of influence on financial and economic activity of industrial enterprises are also allocated and it is proved that efficiency of actions for reduction of expenses depends on degree of their coordination with tasks of activity and development of the enterprise. Built a mechanism for the distribution functions of the system management costs of industrial enterprises and revealed that the distribution of functions and objectives of the cost management system must be implemented in concert with management functions of an industrial enterprise. It is concluded that the cost management system of an industrial enterprise is a complex of related elements and relations in the enterprise management system, which, due to the rational use of its resources, ensure its stable functioning. Each individual element performs the corresponding functions and tasks of the cost management system. The effectiveness of the functions and tasks of the cost management system depends on the degree of feedback from the control of the cost management activities of the enterprise to its planning.

Keywords: expenses, industrial enterprise, cost price, management functions, cost management system.

© О.С. Мордовцев, Т.В. Левчук, 2020

Вступ. З розвитком ринкових відносин та початком глобалізаційних процесів в економіці урізноманітнюються види витрат промислового підприємства, розширюється спектр підходів до тлумачення цього поняття та їх управління. Треба відзначити, що витрати є складним економічним явищем, яке тісно пов’язане з усіма елементами процесу управління промисловим підприємством. Оптимальна структура витрат повинна забезпечувати безперебійність виробництва та впливати на показники діяльності підприємства через показники прибутковості та рентабельності.

Отже, проблема формування єдиного, дієвого та універсального методичного підходу до управління витратами промислового підприємства є важливим аспектом для його успішності на конкурентних внутрішніх ринках України та при веденні зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку.

Аналіз стану питання. Важливість категорії «витрати», відображаються у їх стійкій рушійній сили, яка дає можливість промисловому підприємству зберігати свої конкуренті позиції і бути прибутковим. Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються рядом нагальних проблем, вирішення яких потребує застосування комплексних інструментів щодо підтримки та стимулювання їх діяльності. Проте, різноманіття підходів щодо розуміння функцій і завдань системи управління витратами (далі СУВ), її місця в загальній системі управління підприємством ускладнюють процеси узгодженого управління його коштами.

Мета роботи. Метою даної статті є формування ефективного та дієвого методичного підходу до управління витратами промислового підприємства як основи для його існування у сучасних минливих умовах

Аналіз основних досягнень і літератури. Досліджували економічну сутність поняття «витрати», підходи до їх класифікації, а також методи управління витратами промислового підприємства такі автори, як О.А. Мошковська, Я.В. Соколов, С.О. Сорока, Л.О. Трухан, Л.С. Шаткіська. М.І. Баканов, В.М. Добровський, В.І. Єфіменко, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, В.Г. Линник, Б.М. Литвин, Ю.Я. Литвин, М.Ф. Огійчук, В.О. Озеран, М.Г. Прасій, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Д.М. Фесенко. І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, І.Є. Давидович, В.А. Дерій, О.І. Коблянська, Ф. Котлер, В.С. Лень, Г.В. Нашкерська, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, Г. Фендель, Ю.С. Цал-Цалко.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основою формування методичного підходу до управління витратами промислового підприємства є чітке розуміння економічної сутності категорії «витрати».

Економісти Е.С. Хандріксен та М.Ф. Ван Бреда зазначають, що «витрати є несприятливим рухом ресурсів, який зменшує прибуток фірми. Проте не кожен несприятливий рух є витратами. Більше того, витрати – це використання або споживання товарів і послуг у процесі отримання доходу» [1, с. 243].

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка посідає особливо вагоме місце в управлінні підприємством загалом. Пояснити це можна так: витрати впливають на фінансові результати підприємств, застосовуються для визначення цінової політики, показують рівень технології та організації виробництва, використовуються для оцінки ефективності господарювання шляхом порівняння витрат та результатів діяльності [2, с. 61].

Сьогодні існують різні підходи до розкриття поняття «витрати», що викликано, як вважає О.В. Павелко, тим, що витрати розглядаються з двох позицій: «придбання засобів виробництва та з позиції використання в процесі виробництва» [3].

Досліджуючи сутність «витрат», Е.А. Аткінсон виділяє дві основні причини відсутності єдиного загальноприйнятного їх визначення:

1) витрати класифікуються з певною метою;

2) інформація щодо витрат визначає способи розрахунку [4, с. 131].

Узагальнимо трактування сутності поняття «витрати» за такими підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Проте навіть за одного підходу трактування поняття «витрати» дещо відрізняються, але мають спільний складовий елемент.

Отже, можна зробити наступний висновок, що категорія «витрати» – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником.

Систематизуємо складові компоненти поняття «витрати» за усіма підходами та проілюструємо на рисунку 1.

Рисунок 1 показує, що ресурсно-виробничий підхід розкриває витрати, як придбані або використані у виробництві ресурси. За грошово-фінансового підходу витрати визначаються як виражені в грошовій формі витрачені ресурси, матеріали, товари, послуги, що використані в процесі господарської або іншої діяльності для досягнення певної мети або отримання прибутку. Економічний підхід більше наближений до ресурсно-виробничого, відрізняється тим, що деталізує витрати з точки зору об’єкта.

Таким чином, досліджені підходи до поняття економічної сутності витрат у цілому охоплює всі сфери діяльності та узагальнює види витрат, притаманні підприємствам промислового комплексу. Запропоноване визначення категорії «витрати» дасть змогу підвищити ефективність управління ними; посилити контроль їх споживання; виявити резерви підвищення результативності діяльності; вдосконалити організацію та методику обліку витрат на промисловому підприємстві.

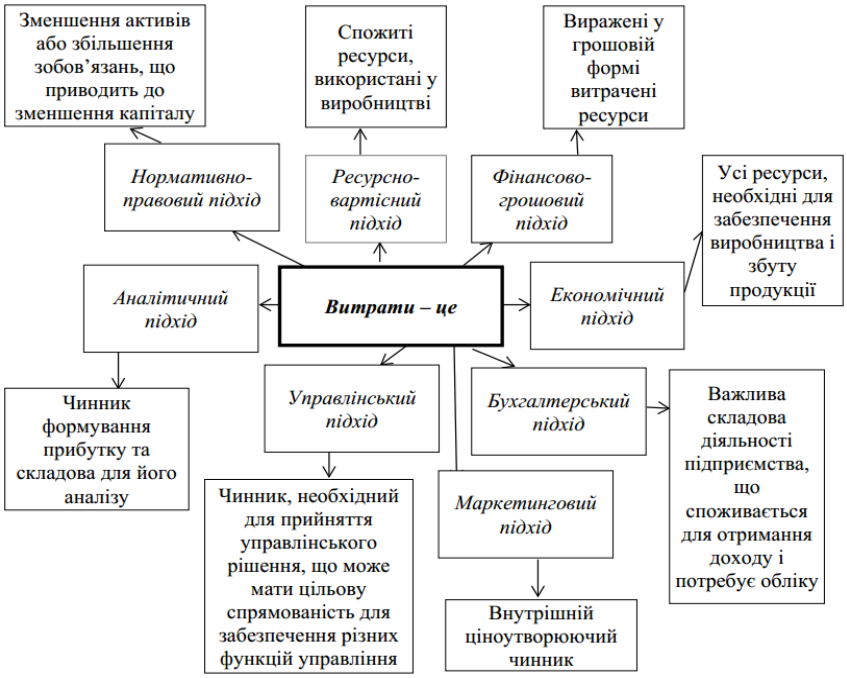

Рисунок 1 – Система підходів до трактування категорії витрати

Питанню управління витратами приділялось багато уваги [5-8]. В залежності від спрямованості досліджень науковці по-різному розглядають процеси управління витратами підприємства. Давидович І. придержується думки, що «по-перше процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалась собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. А по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точне передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану» [5]. Голов С. розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [6]. Карпова Т. вважає, що управління витратами включає такі елементи: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат [7]. Попов О. визначив, що управління витратами – це розробляння і реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей. Управління витратами – складова система управлінського обліку [8]. Відзначимо, що кожний напрям наукової думки є виправданим і науково обґрунтованим. Проте, відсутність комплексного сприйняття або методичного підходу щодо системи управління витратами підприємства залишає не вирішеними питання узгодження функцій і завдань системи управління із системою управління підприємства в цілому.

Отже, питання побудови єдиного методичного підходу до управління витратами промислового підприємства є на сьогоднішній день вкрай актуальним. Така ситуація сформувалась під впливом як політичної ситуації в країні, так і жорсткої конкуренції. Доцільно виділити наступні негативні чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислових підприємств:

– втрата зовнішньоекономічних зв'язків із контрагентами ближнього зарубіжжя;

– неможливість налагодження тривалих зовнішньоекономічних зв'язків із контрагентами інших країн через не стабільну політичну ситуацію в країні;

– суттєве подорожчання енергетичних і матеріальних ресурсів у складі собівартості продукції;

– обмеженість внутрішнього ринку споживання промислової продукції;

– наявність протиріч між інтересами бізнесу і довгостроковими громадськими цілями;

– обмеженість бази стимулювання ефективності виробничої діяльності підприємства;

Вказані чинники є головними завданнями діяльності промислового підприємства визначають необхідність його виживання на протязі не визначеного періоду часу. За таких умов, найбільш розповсюдженою стратегією виживання є спрямованість на мінімізацію витрат підприємства. Основними напрямками зменшення витрат є:

– закупівля більш дешевих матеріалів;

– скорочення штату підприємства;

– зміна соціальної політики підприємства в сторону скорочення соціального пакету, премій тощо;

– реалізація майна підприємства.

Але, ефективність заходів щодо скорочення витрат залежить від ступеню їх узгодженості із завданнями діяльності і розвитку підприємства (рис. 2).

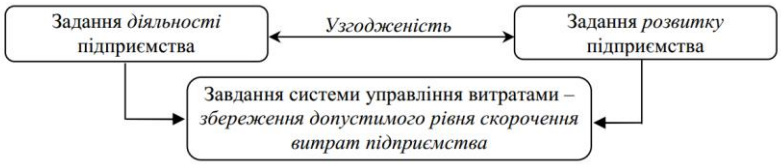

Рисунок 2 – Узгодженість завдань діяльності і розвитку в процесі управління витратами підприємства

Існує декілька підходів щодо управління витратами підприємства, та, погоджуючись із Ясінською А.І. [8], їх можна систематизувати у групи.

До першої групи, відносяться науковці, які реалізують функції управління витратами через елементи управлінських дій.

Друга група – ототожнює функції управління витратами із класичними функціями управління. Подібний підхід спостерігається і в міркуваннях Козаченко Г.В. тощо. [9]: виділяються класичні функції управління –«функції першого порядку», які розширюються функціями «другого порядку», притаманними саме системі управління витратами підприємства. Крім того, таке розмаїття функцій системи управління витратами свідчить про не розуміння авторами, що є функцією, а що завданням системи управління витратами підприємства. Такий висновок підтверджується і спробою узагальнення методичних підходів щодо визначення завдань системи управління витратами.

Жоден з підходів не відображає цілісності системи управління підприємством. Система управління витратами однією з підсистем системи управління підприємством. Отже, розподіл функцій і завдань СУВ необхідно здійснювати узгоджено із функціями управління (рис. 3): функції і завдання управління підприємством, функції і завдання СУВ. Реалізація кожної функції управління передбачає процеси прийняття управлінських рішень на всіх стадіях управління.Крім того, за своєю економічною суттю, витрати є ресурсами підприємства [12].

Таким чином, система управління витратами промислового підприємства – це комплекс пов’язаних елементів та відносин в системі управління підприємством, які за рахунок раціонального використання його ресурсів забезпечують його стабільне функціонування. Кожний окремий елемент виконує відповідні функції і завдання СУВ. Ефективність реалізації функцій і завдань СУВ залежить від ступеню налагодженості зворотного зв’язку від контролю діяльності з управління витратами підприємства до її планування.

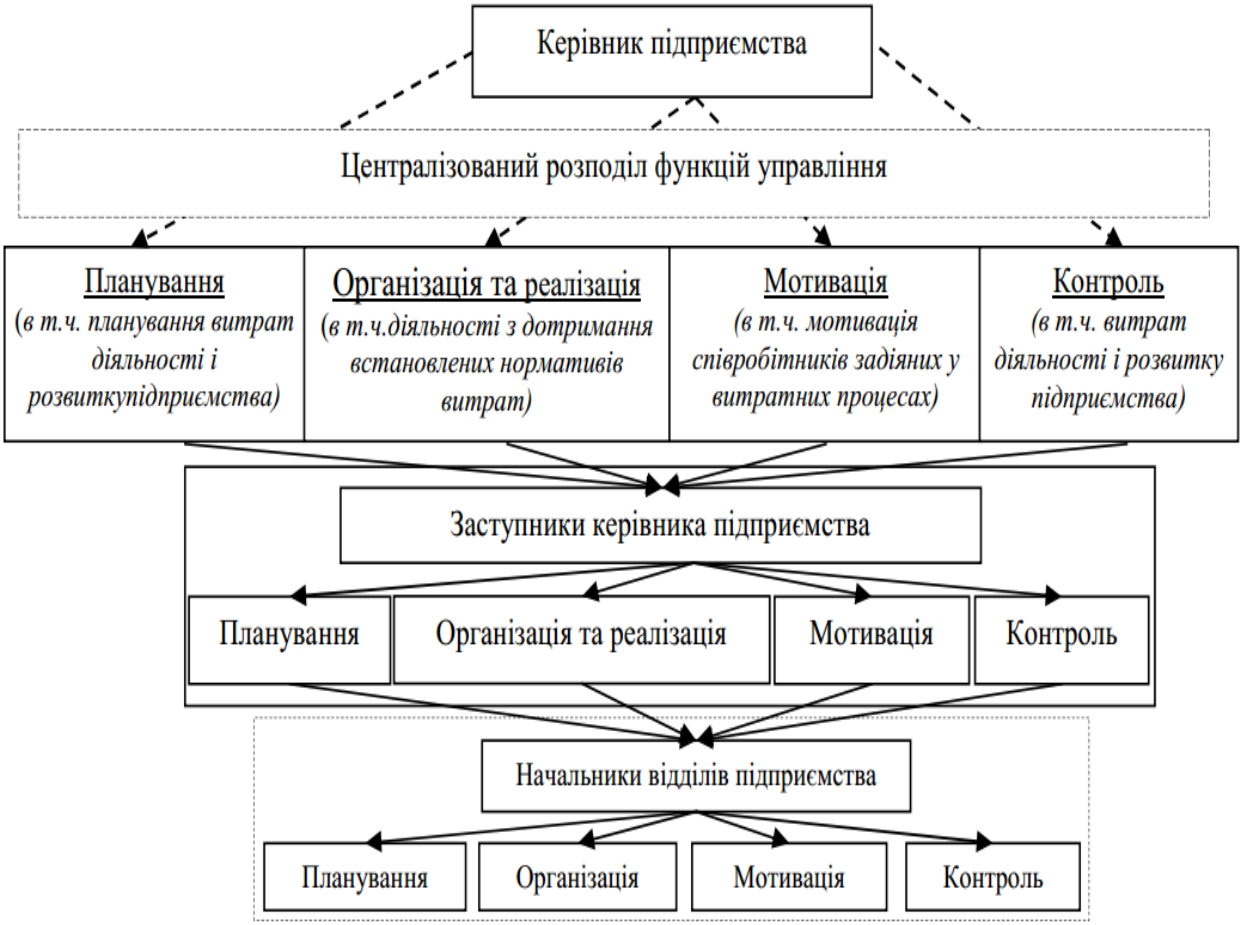

Рисунок 3 – Механізм розподілу функцій системи управління витрат промислового підприємства

Висновки. Таким чином, проведений аналіз сучасних методів управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих методичних підходів до управління витратами з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності підприємства. Запропонована система функцій і завдань управління витратами підприємства відображає загальну систему функцій системи управління підприємством в цілому. Кожна функція передбачає вирішення певного переліку завдань. Запропоновані інструменти вирішення завдань є елементами інструментального забезпечення системи управління підприємства в цілому, що в свою чергу дозволяє розробити уніфікований підхід щодо оцінки ефективності функціонування СУВ в рамках системи управління підприємством.

Список літератури

1. Хандриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. *Теория бухгалтерского учета*. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.
2. Чернишова Л.І., Дженкова А.С. Особливості формування системи управління витратами вітчизняних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3 (52). С. 61–68.
3. Трухан О.Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції. *Вісник ЖДТУ*. 2003. № 4. С. 380–388.
4. Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. *Управленческий учет; пер. с англ. 3-е изд*. М.: ИД «Вильямс», 2005. 878 с.
5. Крапівницька С.М., Зарукевич М.В. Розвиток системи управління витратами підприємства. *Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 3(1). URL: http://www.visnykonu.od.ua/journal /2013_18_3_1/41.pdf (дата звернення: 30.09.2019).
6. Голов С.Ф. *Управлінський облік: [підр.]*. К.: Лібра, 2008. 704 с.
7. Ясінська А.І. Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах. *Національний університет «Львівська політехніка»*. 2007. URL: http://vlp.com.ua/files/54.pdf (дата звернення: 30.09.2019).
8. Власюк Г.В. Оцінювання управління витратами виробництва Держава та регіони. *Серія: Економіка і підприємництво*. – 2010. №2. С. 35–39.
9. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапьонов Л.Ю., Макухін Г.А. *Управління витратами підприємства: [моногр.]*. К.: Лібра, 2007. 320 с.
10. *Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards)* URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945 (дата звернення: 30.09.2019).
11. Цал-Цалко Ю.С. *Витрати підприємства: [навч. посіб]*. К.: ЦУЛ, 2002. 656 с.
12. Балан О.С., Котляр О.А. Класифікація управлінських рішень при розробці та супроводі інвестиційного проекту промислового підприємства. *Економічний форум. Науковий журнал. Луцький національний технічний університет*. 2013. №3. С.111-119.

References (transliterated)

1. Handriksen E.S., Van Breda M.F. *Teoriya buhgalterskogo ucheta* [Accounting theory]. Moscow, Finansy i statistika, 2000, 576 p.
2. Chernishova L.I., Dzhenkova A.S. Osoblivosti formuvannya sistemi upravlinnya vitratami vitchiznyanih pidpriyemstv [Features of formation of the cost management system of domestic enterprises]. *Innovacijna ekonomika* [Innovative economy]. 2014, vol. 3, issue 52, pp. 61–68.
3. Truhan O.L. Rozvitok teoriyi vitrat: evolyuciya i suchasni tendenciyi [Development of the theory of costs: evolution and current trends]. *Visnik ZhDTU* [Bulletin ZhDTU]. 2003, vol. 4, pp. 380–388.
4. Atkinson E.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Yang M.S. *Upravlencheskij uchet* [Management accounting]. Moscow, ID «Vilyams», 2005, 878 p.
5. Krapivnicka S.M., Zarukevich M.V. Rozvitok sistemi upravlinnya vitratami pidpriyemstva [Development of cost management system of the enterprise]. *Visnik ONU imeni I.I.Mechnikova* [Bulletin ONU I.I.Mechnikova]. 2013, vol. 18, issue 3(1). Available at: http://www.visnykonu.od.ua/journal /2013_18_3_1/41.pdf (accessed 30.09.2019).
6. Golov S.F. *Upravlinskij oblik* [Management accounting]. Kyiv, Libra, 2008, 704 p.
7. Yasinska A.I. Sutnist upravlinnya vitratami na vitchiznyanih pidpriyemstvah [The essence of cost management at domestic enterprises]. *Nacionalnij universitet «Lvivska politehnika»* [National University "Lviv Polytechnic"]. 2007. Available at: http://vlp.com.ua/files/54.pdf (accessed 30.09.2019).
8. Vlasyuk G.V. Ocinyuvannya upravlinnya vytratamy` vyrobnycztva [Estimation of management costs of production]. *Derzhava ta regiony`. Seriya: Ekonomika i pidpry`yemnycztvo* [The state and the regions. Series: Economics and entrepreneurship]. 2010, vol. 2, pp. 35–39.
9. Kozachenko G.V., Pogorelov Yu.S., Hlaponov L.Yu., Makuhin G.A. *Upravlinnya vitratami pidpriyemstva* [Cost management of the enterprise]. Kyiv, Libra, 2007, 320 p.
10. *Mizhnarodni standarti finansovoyi zvitnosti* [International Financial Reporting Standards] Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945 (accessed 30.09.2019).
11. Cal-Calko Yu.S. *Vitrati pidpriyemstva* [Expenses of the enterprise]. Kyiv, CUL, 2002, 656 p.
12. Balan O.S., Kotlyar O.A. Klasifikaciya upravlinskih rishen pri rozrobci ta suprovodi investicijnogo proektu promislovogo pidpriyemstva [Classification of management decisions in the development and maintenance of the investment project of an industrial enterprise]. *Ekonomichnij forum. Naukovij zhurnal. Luckij nacionalnij tehnichnij universitet* [Economic forum. Scientific journal. Lutsk national technical University]. 2013, vol. 3, pp.111-119.

Надійшла (received) 19.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Мордовцев Олександр Сергійович (Мордовцев Александр Сергеевич, Mordovtsev Oleksandr) – кандидат економічних наук, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1653-5440; e-mail: acmordov@gmail.com

Левчук Таїсія Валеріївна (Левчук Таисия Валерьевна, Levchuk Taisiia) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», магістрант групи 2.БЕМ3401П.8; Харків, Україна; e-mail: tayalevchuk129@gmail.com

УДК 658

doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.75

А.Ю. ГЕВОРКЯН, О.А. ЄВДОКИМОВА

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розглянуто питання управлінням прибутком підприємства. Показано, що прибуток є важливою грошовою оцінкою виробничої та фінансової діяльності підприємства, що демонструє ефективність роботи підприємства. Він є одним з основних показників діяльності та розвитку підприємства, вдосконалення матеріальної бази та його продукції. Розглянуто роль прибутку у розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах. Проведено аналіз підходів щодо управління прибутком. Проаналізовані системи управління прибутком підприємства. Визначені послідовність дій при управлінні розподілом та використанням прибутку підприємства. Виявлено необхідні умови ефективного управління і вдосконалення процесу управління прибутком підприємства. Запропоновані заходи для покращення цільової структури використання прибутку підприємства, що дозволить поліпшити фінансове становище підприємства і збільшити ефективність його діяльності.

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, управління прибутком, фінансова діяльність підприємства

А.Ю. ГЕВОРКЯН, О.А. ЕВДОКИМОВА

УСОВЕРШЕНСТВИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены вопросы управлением прибылью предприятия. Показано, что прибыль является важной денежной оценке производственной и финансовой деятельности предприятия, демонстрирующий эффективность работы предприятия. Он является одним из основных показателей деятельности и развития предприятия, совершенствование материальной базы и его продукции. Рассмотрена роль прибыли в развитии предприятия в современных рыночных условиях. Проведен анализ подходов к управлению прибылью. Проанализированы системы управления прибылью предприятия. Определены последовательность действий при управлении распределением и использованием прибыли предприятия. Выявлено необходимые условия эффективного управления и совершенствования процесса управления прибылью предприятия. Предложенные меры для улучшения целевой структуры использования прибыли предприятия, что позволит улучшить финансовое положение предприятия и повысить эффективность его деятельности.

Ключевые слова: прибыль, формирование прибыли, управление прибылью, финансовая деятельность предприятия

A.Yu. GEVORKYAN, O.A. EVDOKIMOVA

PROFIT IMPROVEMENT OF MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

The paper deals with the management of the enterprise profit. It is shown that profit is an important monetary evaluation of production and financial activities of the enterprise, showing the efficiency of the enterprise. It is one of the key performance indicators and enterprise development, improvement of the material base of the company and its products. The role of profits in the company's development in today's market conditions. The analysis of approaches to the management of a profit. Analyzed profit management company. Defined workflow for the management of the distribution and use of the company's profit. Revealed the necessary conditions of good governance and improve the profit management process of the company. Proposed measures to improve the structure of the target the use of business profits, which will improve the financial position of the company and increase its efficiency.

Keywords: profit, profit generation, profit management, the financial activities of the company

Вступ. Прибуток підприємства є важливою фінансовою категорією, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності, характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяг та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці та рівень собівартості. Проблемами удосконалення управління прибутком на підприємстві та вдосконалення напрямів його використання є завжди актуальною темою дослідження. Проблема управління прибутком витратами є актуальною практично для всіх підприємств та організацій, незалежно від форми власності, розміру та фінансового стану. Актуальним є дослідження системи управління та використання прибутку підприємства, що спрямоване на забезпечення розвитку підприємства внаслідок капіталізації прибутку, підвищення його вартості через механізм ефективної дивідендної політики та підвищення соціальних стандартів для працівників.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичним та практичним аспектами даного питання присвячені роботи науковців України та зарубіжжя, а саме: І.А. Бланк, А.В. Маршалова, Р.В. Солоу, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропивного, Г.П. Крамаренко, В.М. Опаріна, Є.М. Винниченка, А.Р. Шеремет, С.Р. Дорогунцов, І.М. Кац, Н.В. Чумаченко та ін.

Мета статті. Метою статті є аналіз існуючої системи управління прибутком на підприємстві, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази, а також всіх форм інвестування підприємства та пошук шляхів її удосконалення.

Постановка задачі. В ринкових умовах господарювання в Україні та намагання вийти з фінансової кризи зростає роль суб’єктів господарювання як первинної ланки економіки. Ефективне функціонування підприємств значно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів та обов'язкових платежів. Тому, управління підприємством потребує раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення

© А.Ю. Геворкян, О.А. Євдокимова 2020

фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки їх прибутковості, а також, запровадження ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності. Величина отриманого прибутку підприємством має дуже важливе значення в його діяльності, оскільки вона впливає на формування фінансових ресурсів, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності та на економічний розвиток держави. Саме можливість отримання прибутку націлює підприємство на здійснення нововведень, що стимулює надходження інвестицій, збільшує загальний випуск продукції і зайнятість. При цьому нововведення сприяють економічному зростанню, і саме націленість на отримання прибутку лежить в основі більшості нововведень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток має значну роль в розвитку підприємства та забезпечення інтересів його власників та персоналу, а також держави, що зумовлює необхідність дослідження питань ефективного управління розподілом та використанням прибутку підприємств.

Світова фінансова криза та тяжкі реалії сьогоднішньої української економічної ситуації впливають на формування деструктивних змін в багатьох галузях національного господарства та зниження прибутковості діяльності суб'єктів господарювання. Система управління значною частиною вітчизняними підприємств налічує багато недоліків, таких як: управління, яке базувалося лише на поточних цілях та досягнення максимальних кінцевих результатів в короткотерміновому періоді, відсутність елементів стратегічного управління, зокрема при розподілі та використанні прибутку, відсутність планування та системи прогнозування, а також нехтування недопустимо низькими показниками платоспроможності та високими фінансовими ризиками діяльності, призвели до збитковості.

За даними Державного комітету статистики України у 2018 р. 31,9% підприємств працювали збитково, а сума чистого збитку становила 230612,6 млн. грн. [1]. Виходячи з цього, вдосконалення наразі існуючих інструментів управління прибутком підприємства до тих, які б відповідали сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств та які б враховували тактичні та стратегічні аспекти управління є актуальним.

Прибуток – являє собою частину доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов’язаних з виробництвом і збутом продукції.

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства.

В процесі формування прибутку розрізняють: валовий прибуток звітного періоду; фінансові результати від операційної діяльності; фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування; фінансовий результат від звичайної діяльності після оподаткування; прибуток від надзвичайних подій; чистий прибуток підприємства.

Прибуток показує результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників.

На формування прибутку впливає: сфера діяльності підприємства; галузі господарства; форма власності; розвиток ринкових відносин; фінансово-господарська діяльність підприємства; облік фінансових результатів.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення різних форм інвестування і слугує мірилом ефективності господарської діяльності підприємств. Прибуток є фінансовим важелем при формування надходжень до державного та місцевого бюджету. Суб’єкт підприємницької діяльності має бути зацікавлений в тому, щоб в конкурентній боротьбі максимізувати прибутки і раціонально його розподілити та використовувати на підприємстві.

Загалом під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини (рис. 1). Таким чином система управління прибутком повинна бути логічно пов’язана із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дозволить збільшити не тільки доходи підприємства а і доходи його власників і працівників.

Тому, щоби забезпечити чітку дію механізму управління прибутком підприємства слід уважно проаналізувати усі чинники, що впливають на рівень прибутку підприємства. Відомо, що прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників. Ці чинники впливають на результати діяльності підприємства в різних напрямках: одні – позитивно, інші – негативно. До зовнішніх чинників, що впливають на результати діяльності підприємства можна виділити наступні: економічні умови господарювання, умови ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств, та інше. Важливу увагу слід приділити рівню, динаміці і коливанням платоспроможного попиту, бо він визначає стабільність одержання прибутку. Також, варто звернути увагу на такі важливі макроекономічні показники як податкова і кредитна політика держави та політична стабільність у державі. Зовнішні чинники тісно пов'язані з внутрішніми чинниками, які також суттєво впливають на результати діяльності підприємства. Ці чинники залежать від організації роботи самого підприємства і можуть впливати на формування прибутку підприємства.

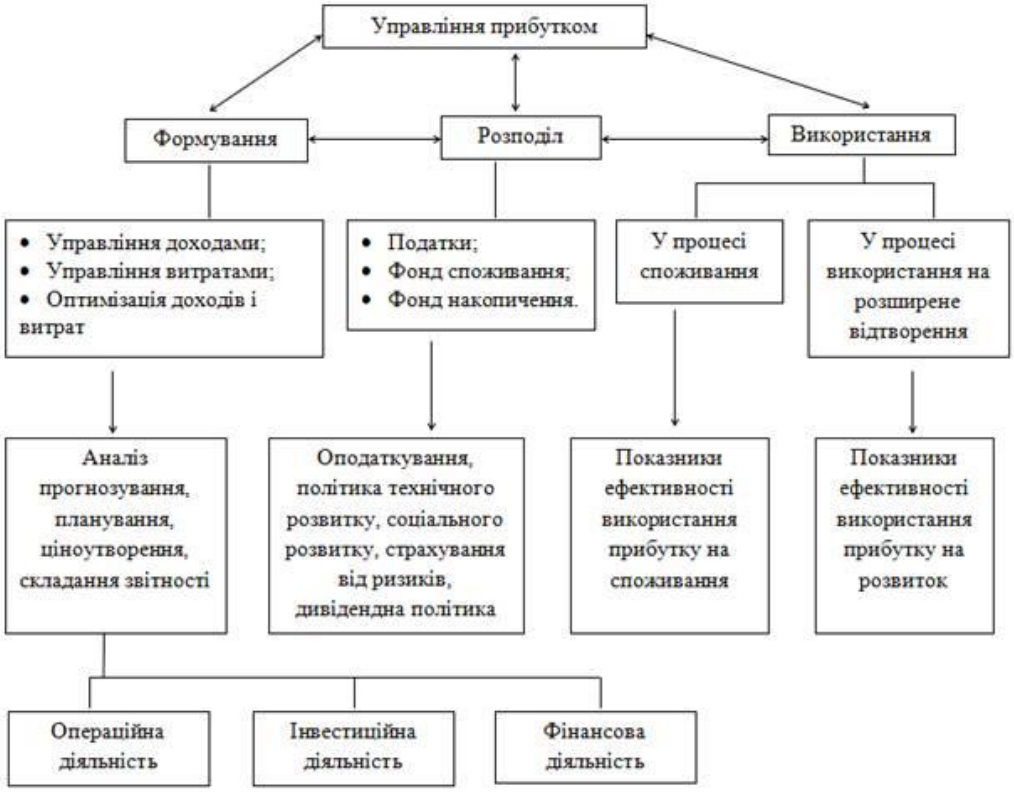

Рисунок 1 – Система управління прибутком на підприємстві [2,4,5]

Управління прибутком підприємства включає дві важливі системи: оперативну, яка повинна реагувати на поточні проблеми управління та забезпечувати прибуткову діяльність у короткотерміновому періоді та стратегічну, яка спрямована на формування стратегічних змін, що необхідні для зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування й використання прибутку, державне нормативно-правове регулювання із питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Прибутковість підприємств за економічною сутністю пов'язана з отриманням прибутку та оцінюється різноманітними його зв'язками з показниками капіталу, витрат, доходів, які є головними орієнтирами і водночас критеріями стану та ефективності виробництва [3].

При формуванні прибутку підприємства політика управління ним має бути спрямована на отримання максимального розміру позитивного фінансового результату. Це досягається через виконання комплексу завдань по зростанню обсягів діяльності підприємства, ефективного управління витратами підприємства, підвищенням ефективності використання його матеріально-технічної бази. Не менший вплив здійснюють і оптимізація складів підприємства, структура його обігових коштів та підвищення продуктивності праці його працівників.

Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності [4].

При розподілі прибутку, управлінцям необхідно вміти оптимально розподілити кошти відповідно до стратегії розвитку підприємства, не забуваючи інші фактори, такі як: реалізація дивідендної політики для покращення добробуту власників компанії, підвищення інвестиційної привабливості та забезпечення приросту ринкової вартості суб’єкта господарювання у короткостроковій та довгостроковій перспективах, ефективний вплив на трудову активність робітників, соціальний розвиток підприємства, поповнення фінансових ресурсів та підвищення платоспроможності підприємства, зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду та ін.

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

1. Сформувати інформаційну базу для аналізу ефективності функціонування підприємства.
2. Зробити аналіз попереднього досвіду використання прибутку підприємства.
3. Дослідити як внутрішні так зовнішні чинники, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.
4. Визначити напрями розподілу прибутку підприємства як у поточному період так і з врахуванням стратегічних та тактичних цілей його розвитку.
5. Розробити системи управлінських рішень по забезпеченню ефективного використання прибутку.

6. Забезпечити контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.

7. Здійснити корегування ряду управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку за результатами здійсненного контролю та з врахуванням стратегії розвитку підприємства.

Слід зауважити, що для покращення цільової структури використання прибутку підприємства, необхідно:

– визначити пріоритетні напрямки використання прибутку підприємства, що спричиняють подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів його діяльності;

– провести оптимізацію коштів, що спрямовані на фонд споживання, зокрема тих, що спрямовані на матеріальне заохочення працівників та які сприяють підвищенню продуктивності їх праці, а також соціальному розвитку підприємства;

– виконати розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерувати кошти на забезпечення його збільшення;

– провести оптимізацію коштів, які спрямовуються в інші цільові фонди;

– створити такі умови діяльності підприємства, за яких прибуток не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;

– скласти детальний плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;

– забезпечити чіткий контроль за виконанням поставлених завдань щодо використання та розподілу прибутку;

– виконати аналіз отриманих прибутків у базовому періоді та виявити резерви, що будуть сприяти максимізації прибутку, а також плануванню формуванню, розподілу та використанню прибутку у наступних.

Висновки. Отже, прибуток є важливою економічною категорією, на яку впливають процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. Лише за умови урахування усіх цих факторів і процесів можливе впровадження дієвих заходів щодо збільшення прибутку. При формуванні процесу удосконалення управління прибутком, важливо використовувати системний підхід, оскільки він враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, які спрямовані на максимізацію кінцевого результату в короткостроковому та довгостроковому періодах. Для забезпечення ефективного управління прибутковістю, необхідно своєчасно впроваджувати систему завдань використання прибутку та встановити оптимальні обмеження за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів, що забезпечить нову парадигму розвитку підприємства у сфері товарного обігу.

Дотримування запропонованої послідовності дій при управлінні розподілом та використанням прибутку підприємства та урахування визначених напрямків впливу дозволить суттєво підвищити ефективність його діяльності.

При подальших дослідженнях актуальним є аналіз впливу системи управління формуванням прибутку на господарську діяльність підприємств на основі аналізу руху грошових коштів та розрахунку показників окупності грошових видатків.

Список літератури

1. *Офіційний web-сайт Державного комітету статистики України.* [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування : *автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук:* спец. 08.06.01 / Є.Ю. Ткаченко. – Запоріжжя, 2016. – 22 с.
3. Дзюбенко Л.М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства : *автореф. дис. на здобуття наук.* ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.М. Дзюбенко. – К., 2017. – 22 с.
4. Боднар Н.М. *Економіка підприємства* : навч. посібн. / Н.М. Боднар. – К. : Вид-во А.С.К., 2014. – 400 с.
5. Бланк І. А. *Управление прибылью* / І. А. Бланк //-К.: «Ника –Центр». - 2012р. – 544с.

References (transliterated)

1. *Oficijnij web-sajt Derzhavnogo komitetu statistiki Ukrayini. [Elektronnij resurs]*. [Official web-site of the State Statistics Committee of Ukraine. [Electronic resource]. - Available from http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Є.YU. Tkachenko. Upravlinnya formuvannyam pributku v procesi gospodars'koї diyal'nosti pidpriєmstv mashinobuduvannya : *avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spec.* 08.06.01 . [Profit Management in the Process of Economic Activity of Mechanical Engineering Enterprises: Abstract. diss. for the sciences. degree of Cand. econom. Sciences: Special. 08.06.01 / E.Ю. Tkachenko.] - Zaporizhzhya, 2016. - 22 p.
3. Dzyubenko L.M. Organizacijno-ekonomichne zabezpechennya pributkovosti pidpriєmstva : *avtoref. dis. na zdobuttya nauk.* stupenya kand. ekon. nauk: spec. 08.00.04 [Organizational and economic security of profitability of the enterprise: author. diss. for the sciences. degree of Cand. econom. Sciences: Special. 08.00.04]. - Kiev, 2017. - 22 p.
4. Bodnar N.M. *Ekonomika pidpriєmstva* : navch. posibn [Enterprise Economics: Educ. Manual]. - Kiev: View of ASK, 2014. - 400 p.
5. Blank I. A. *Upravlenie pribyl'yu* [Profit Management] -Kiev: «Nika – Centr». - 2012 – 544p.

Надійшла(received) 19.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Геворкян Артем Юрійович (***Гворкян Артм Юрьевич***, ***Gevorkian Artem Yurievich***)– доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри МБ та фінансів; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5043-1034; e-mail: bfpochta@gmail.com

Євдокимова Ольга Андріївна (***Евдокимова Ольга Андреевна***, ***Evdokimova Olga***) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна;ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5619-5087; e-mail: evdokimova.olga.4@gmail.com

УДК 65.011 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.79

Т. О. ПОГОРЄЛОВА

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено поняття "ефективність менеджменту", тобто економічна ефективність від впровадження певних організаційно-технічних заходів. Ефективність менеджменту — результативність управлінської діяльності, що визначається як відношення отриманих результатів від реалізації певних управлінських важелів на підприємстві до витрат, які супроводжують їх одержання. Доведено, що управлінська діяльність - один із найважливіших факторів функціонування й розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Ця діяльність постійно удосконалюється у відповідності до об'єктивних вимог виробництва і реалізації товарів, складності господарських зв'язків, підвищення ролі споживача у формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції. Наведено класифікацію ефективності управлінської діяльності і надано характеристику за сферою застосування, відповідно до об’єктів визначення, за призначенням і методами розрахунку. Розглянуто критерії та систему узагальнених та часткових показників, за допомогою яких оцінюється ефективність менеджменту. Пропонуються умови, яких необхідно дотримуватися для ефективного управління підприємством, досліджено основні складові успіху підприємства. Доведено, що ефективність і продуктивність – це дві концепції, на яких базується кожна стратегія будь-якого підприємства. Провівши комплексне оцінювання підходів до вимірювання результативності, ефективності та якості менеджменту, зроблено висновки, що прибутковий бізнес можливий лише при правильному управлінні. Забезпечити безперервний розвиток підприємства може тільки оптимальна результативність, ефективність та висока якість управління підприємством, що дає змогу підвищити його конкурентоспроможність на цільовому ринку та максимізувати його прибутки.

Ключові слова: ефективність менеджменту, оцінка ефективності, критерії ефективності, показники ефективності управлінської діяльності, продуктивність, результативність.

Т. А. ПОГОРЕЛОВА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследовано понятие "эффективность менеджмента", то есть экономическая эффективность от внедрения определенных организационно-технических мероприятий. Эффективность менеджмента - результативность управленческой деятельности, определяется как отношение полученных результатов от реализации определенных управленческих рычагов на предприятии к расходам, которые сопровождают их получение. Доказано, что управленческая деятельность - один из важнейших факторов функционирования и развития предприятий в условиях рыночной экономики. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров, сложности хозяйственных связей, повышения роли потребителя в формировании технико-экономических и иных параметров продукции. Приведена классификация эффективности управленческой деятельности и охарактеризована по сфере применения, в соответствии с объектами определения, по назначению и методам расчета. Рассмотрены критерии и система обобщенных и частных показателей, с помощью которых оценивается эффективность менеджмента. Предлагаются условия, которые необходимо соблюдать для эффективного управления предприятием, исследованы основные составляющие успеха предприятия. Доказано, что эффективность и производительность - это две концепции, на которых базируется каждая стратегия любого предприятия. Проведя комплексную оценку подходов к измерению результативности, эффективности и качества менеджмента, сделаны выводы, что прибыльный бизнес возможен только при правильном управлении. Обеспечить непрерывное развитие предприятия может только оптимальная результативность, эффективность и высокое качество управления предприятием, что позволяет повысить его конкурентоспособность на целевом рынке и максимизировать его прибыль.

Ключевые слова: эффективность менеджмента, оценка эффективности, критерии эффективности, показатели эффективности управленческой деятельности, производительность, результативность.

T. A. POHORIELOVA

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT

The concept of "management efficiency", that is, the economic efficiency of the implementation of certain organizational and technical measures, has been studied. The effectiveness of management - the effectiveness of management activities, is defined as the ratio of the results obtained from the implementation of certain management levers in the enterprise to the costs that accompany their receipt. It is proved that management activity is one of the most important factors in the functioning and development of enterprises in a market economy. This activity is constantly being improved in accordance with the objective requirements of the production and sale of goods, the complexity of economic ties, the increasing role of the consumer in the formation of technical, economic and other parameters of products. The classification of management efficiency is given and characterized by the scope of application, in accordance with the objects of definition, purpose and methods of calculation. The criteria and the system of generalized and particular indicators, with the help of which the effectiveness of management is evaluated, are considered. Conditions are proposed that must be met for the effective management of the enterprise, the main components of the success of the enterprise are investigated. It has been proven that efficiency and productivity are two concepts on which every strategy of any enterprise is based. After a comprehensive assessment of approaches to measuring performance, efficiency and quality of management, it was concluded that a profitable business is possible only with proper management. To ensure the continuous development of the company can only optimal performance, efficiency and high quality of enterprise management, which allows to increase its competitiveness in the target market and maximize its profits.

Keywords: management efficiency, performance evaluation, performance criteria, management performance indicators, productivity, performance.

Вступ. Проблема оцінки ефективності менеджменту підприємства є вкрай актуальною. Управлінська діяльність - один із найважливіших факторів функціонування й розвитку підприємств в умовах ринкової економіки. Ця діяльність постійно удосконалюється у відповідності до об'єктивних вимог виробництва і реалізації товарів, складності господарських зв'язків, підвищення ролі споживача у

© Погорєлова Т.О., 2020

формуванні техніко-економічних та інших параметрів продукції. Управління – найважливіший нематеріальний актив підприємства, здатний забезпечити як високі результати його діяльності, так і в разі його неефективності втрату конкурентоспроможності.

Менеджмент як наукова система організації виробництва є однією з найважливіших умов ефективної та прибуткової діяльності підприємств. Він дістав загальне визнання в усьому світі. Тому сучасна теорія і практика менеджменту набуває особливого значення. Широкий вихід вітчизняних підприємств на світові ринки обумовлює необхідність глибокого вивчення теорії і практики менеджменту.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Основною метою статті є сформувати уявлення про сутність ефективності менеджменту; вивчити основні показники та критерії ефективності; з'ясувати особливості використання менеджменту на сучасних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вітчизняні та зарубіжні вчені значну увагу приділяють проблемам оцінки ефективності менеджменту підприємства. Ефективність управління, методичні підходи до її визначення є предметом вивчення таких зарубіжних вчених як: М. Альберт, М. Мескон, П. Друкер, Ф. Ходоурі та ін. Серед вітчизняних та російських вчених, які займаються дослідженням питань ефективності управління, слід відзначити А. Азріліяна, В. Архипову, М. Бухалкова, Н. Гавкалову, в. Гавриленко, А. Григорян, А. Іванова, Н. Комарову, Дж.К. Лафта, М. Максимцова, Г. Осовську, В. Рульєва та ін. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, багато питань є недостатньо розкритими та потребують подальшого розгляду.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Важливим завданням менеджменту є підвищення ефективності роботи підприємства або організації.

В сучасній науці управління не існує одного загальноприйнятого визначення поняття "ефективність менеджменту". Неоднозначність в розумінні призводить до різноманіття підходів до оцінки цієї ефективності. Зазвичай під ефективністю розуміють "здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат". Іншими словами, ефективність визначається через показник ефекту й фактично ототожнюється з поняттям "результативність", що лише частково відображає реальний стан справ.

Ефективність у широкому значенні цього слова означає співвідношення між результатом (ефектом) та витратами.

Під ефектом розуміють результат реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії всіх виробничих ресурсів.

Ефективність виробництва – об'єктивна економічна категорія, що характеризує ступінь досягнення загальних і окремих результатів від оптимального використання всіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових). Головною метою розробки стратегії підприємства є забезпечення ефективного і прибуткового виробництва. Важливе значення при цьому має вибір оптимальних економічних рішень, які торкалися б усіх аспектів господарської діяльності підприємства.

Економічна ефективність від впровадження певних організаційно-технічних заходів на окремих стадіях виробничого процесу може виявлятися у різних формах. При визначенні її слід забезпечувати порівнянність варіантів щодо поточних витрат та капітальних вкладень, враховуючи чинник часу.

За сферою застосування розрізняють загальну, локальну і часткову ефективність. Загальна характеризує ефективність виробництва на підприємстві в цілому; локальна - окремі стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання; часткова - ефективність використання в процесі виробництва певних ресурсів (предметів і засобів праці, капітальних вкладень, робочої сили тощо).

Відповідно до об'єктів визначення ефективність ділять на:

- ефективність діючого виробництва на всіх його рівнях;
- ефективність капітальних вкладень, які використовуються для будівництва, реконструкції, технічного переозброєння підприємства з метою випуску нової продукції, збільшення обсягів виробництва;
- ефективність розвитку науки і техніки;
- ефективність зовнішньоекономічних зв'язків;
- ефективність охорони навколишнього середовища.

За призначенням і методами розрахунку розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Це пов'язано з тим, що у практиці економічних розрахунків доводиться вирішувати два завдання:

- визначати й оцінювати рівень ефективності використання окремих видів витрат і ресурсів, економічну ефективність виробництва в цілому (галузі, об'єднання, підприємства), а також аналізувати вплив різних організаційно-технічних заходів на показники діяльності підприємства;
- порівнювати та відбирати кращі варіанти нової техніки, технології, організації виробництва.

Абсолютна економічна ефективність визначається по підприємству в цілому та характеризує загальний ефект (віддачу) від використання ресурсів і витрат.

Порівняльна економічна ефективність характеризує економічні переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів і витрат.

При порівнянні та виборі варіантів організаційно-технічних заходів використовуються певні критерії і показники.

Критерії характеризують принцип, підхід до оцінки економічної ефективності, тоді як показники - безпосередній спосіб її оцінки.

В умовах ринкової економіки за критерій економічної ефективності доцільно приймати максимізацію прибутку від виробництва та реалізації продукції за мінімальних видатків.

Складність і різноманітність зв’язків промислового виробництва, велика кількість діючих у ньому чинників мають неабиякий вплив на економічну ефективність підприємства. Тому її слід оцінювати за допомогою системи узагальнених і часткових показників. Всі вони використовуються для визначення економічної ефективності від передбачених стратегією заходів, з удосконалення конструкцій виробів, технології та організації виробництва.

Система показників ефективності управлінської діяльності, придатної для проведення наукового економічного дослідження, повинна відповідати певним основоположним принципам, а саме:

— базуватися на існуючому інформаційно-статистичному забезпеченні;

— комплексно відображати всі аспекти управлінської діяльності (економічний, організаційний, соціальний, екологічний та ін.);

— послідовно зменшувати невизначеність, досягаючи поетапного звуження безлічі можливих рішень щодо рівня ефективності управлінської діяльності;

— мати відносну гнучкість для адекватного реагування на зміну внутрішніх умов та зовнішнього середовища управління;

— бути сучасною, тобто бути орієнтованою на використання в системі "людина – інформаційні технології".

При побудові системи показників ефективності менеджменту доцільно використати диференційований підхід, який забезпечить застосування принципу "проблема – показник (критерій)", що дозволить точніше врахувати усю багатоплановість й багатоаспектність характеру управлінської діяльності.

Підвищення ефективності та якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки можна досягти лише шляхом поєднання прогресивної техніки та технології з раціональною організацією виробництва і праці, тобто впровадження менеджменту.

У менеджменті термін "ефективність" — один з найчастіше вживаних і застосовується в тих випадках, коли йдеться про конкретне оцінювання. Застосування критерію ефективності до управлінських рішень тісно пов'язане з виживанням підприємства.

Критерій ефективності — це наближене вираження критерію раціональності у прийнятті рішення. Тому коли оцінюють ефективність, потрібно знати, які або чиї цінності максимізуються. Визначивши їх, потрібно встановити, як виміряти ступінь досягнення цих цінностей. Наступне завдання — поєднання ступеня досягнення цінностей з конкретною практичною діяльністю, тобто прогноз того, які результати будуть досягнуті, якщо обрати саме цей варіант управління. А в кінцевому підсумку необхідно зіставити ці результати з витратами вибору.

Менеджмент будь-якого підприємства безпосередньо бере участь у розробці й затвердженні різних варіантів стратегії, визначає шлях розвитку нових ринків, намічає перспективи просування на ринку та ін. Успіх чи провал цих заходів визначається такими чинниками:

- відповідністю зовнішньому середовищу;
- ефектом часу;
- швидкістю й рішучістю;
- ефективністю організаційної структури тощо.

Ці чинники можна назвати також критеріями ефективності менеджменту.

Головний фактор, що визначає ефективність роботи підприємства та правильність вибору товару, — його відповідність запитам споживачів. Якщо споживачі вважають, що запропонований товар не має конкурентної переваги, вони просто зігнорують його чи купуватимуть зовсім малу його кількість. Сьогодні, на думку споживачів, вдалою вважається діяльність підприємства, яка задовольняє їхні потреби найефективніше. Потреби ринку формуються зовнішнім середовищем — змінами в демографічній структурі населення, рівнем економічного добробуту, технологіями, політикою, а також змінами в культурі та цінностях.

Менеджерам слід пам'ятати, що зміни ринкового середовища та, відповідно, запитів споживачів — основне джерело проблем підприємства. Товар, який ідеально вписувався в ринкове середовище, поступово вступає в конфлікт з ним. Будь-яке підприємство неминуче опиняється на грані краху внаслідок нездатності адекватно реагувати на постійні зміни. Щоб утриматися на хвилі успіху (історія розвитку компаній доводить, що це надскладне завдання), менеджерам необхідно постійно вдосконалювати стратегію ведення бізнесу.

Ефективність і продуктивність — це дві концепції, на яких базується кожна стратегія.

Продуктивність відображає зростання й пов'язує результати (обсяг виробництва, прибуток) із затратами (праця, вкладені активи). Вона визначається як внутрішній показник, який легко виміряти й за необхідності поліпшити.

Ефективність пов'язана із задоволенням потреб споживачів і є зовнішнім показником, який важко виміряти.

Продуктивність пов'язана із затратами, ефективність — з виявленням можливостей створення ринків. Пітер Друкер так передає їхню сутність і відмінності: "Продуктивність дає змогу виконати все необхідне, а ефективність — знайти це необхідне".

На ринку для більшості підприємств прагнення до високої продуктивності і скорочення витрат — скоріше самоціль, ніж доповнення до ефективності. Ефективність ґрунтується на нововведеннях, тобто виявленні нових джерел і засобів задоволення потреб

споживачів. Концентрація зусиль на зниженні витрат на сьогодні — безнадійне й застаріле заняття, якщо підприємство випускає товари, які не мають попиту на ринку. Менеджери повинні забезпечувати спрямування основних зусиль у зовнішнє середовище. Діяльність підприємств повинна бути передусім ефективною і лише потім — продуктивною.

Результативність управління — це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Критерії оцінки результативності можуть бути різними й залежать вони від поставленої мети, якої необхідно досягти.

Можна вирізнити такі чинники ефективності:

- досягнення економічного або соціального ефекту;
- вираження співвідношення між результатами виробництва, розподілу, обміну, споживання й витратами ресурсів;
- співвідношення корисного результату з певними затратами;
- раціональність суспільних відносин у взаємозв'язку з використанням ресурсів, виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ на різних управлінських рівнях.

Для ефективного управління підрозділами підприємства потрібно дотримуватися таких умов:

- як підприємство в цілому, так і кожний його підрозділ зокрема повинні мати чітку місію, тобто власну стратегічну мету, яка може відображатися в прагненні до підвищення конкурентоспроможності і прибутковості;
- потрібні менеджери-професіонали для того, щоб управляти підрозділами;
- необхідна розвинута корпоративна культура та абсолютна відданість персоналу своєму підприємству. Найкращий підхід полягає в тому, щоб створити культуру "самовивчення", яка передбачає, що кожний процес чи проект стає об'єктом вивчення працівників, що несуть за нього відповідальність;
- має бути чітке розуміння того, яка робота здійснюється централізовано, а яка децентралізовано;
- у керівництва має бути інформаційна система управління для того, щоб була можливість спостерігати за роботою підрозділів та їхніми результатами, при цьому не втручаючись в їхню роботу.

Підрозділам не слід створювати перешкод, а навпаки, їм потрібно створювати умови, щоб вони стали незалежними. Переваги успішного управління підрозділами особливо проявляються в посиленні зацікавленості в прибутку, ринковій орієнтації, прискоренні процесу прийняття рішень, підсиленні мобільності й посиленні мотивації.

Перевагами впровадження нової системи менеджменту є її зв'язок з розширенням можливостей підприємництва і зростанням ефективності:

- поліпшується якість рішень, які приймаються, і скорочується сам процес прийняття рішень;
- вище керівництво вивільняється від щоденної рутинної роботи й має більший простір для вирішення стратегічних завдань;
- з'являється чіткіше уявлення про рівень прибутку й результати діяльності підприємства.

Підприємство тільки тоді може вважатися таким, що досягло успіху, коли воно досягло своєї мети. Тому основними складовими успіху підприємства є:

- виживання підприємства (можливість існувати якомога довше): для цього потрібно періодично змінювати свої цілі, вибирати їх відповідно до мінливих потреб зовнішнього середовища;
- результативність і ефективність діяльності підприємства, тобто, за термінологією П. Друкера, результативність є наслідком того, що "виробляються потрібні, правильні речі", а "ефективність" є наслідком того, що "правильно створюються саме ці речі";
- продуктивність: основною складовою продуктивності є якість. Продуктивність на всіх рівнях підприємства є критично важливим чинником для того, щоб воно могло вижити й досягти успіху за умов конкуренції;
- практична реалізація управлінських рішень: успішним рішенням вважається таке, яке втілюється, практично перетворюючись на дію, — результативно та ефективно.

Висновки. Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає своєї конкретної оцінки, визначення його ефективності.

Поняття "ефективність управління" не одержало поки чіткого визначення і тлумачення ні в науковій літературі, ні в практиці управління. У вітчизняній і закордонній науковій літературі з менеджменту відзначаються спроби поділу понять "результативність управління" і "ефективність управління". Результативність управління розуміється як його цільова спрямованість на створення потрібних, корисних речей, здатних задовольняти певні потреби, забезпечити досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям управління. У подібному трактуванні поняття "результативність управління" характеризується результатом, ефектом, що досягається суб'єктом управління завдяки його впливу на об'єкт управління.

Трохи інший зміст вкладається в поняття "ефективність управління", що пов'язано, насамперед, з неадекватністю термінів "ефект" і "ефективність". Ефект - це підсумок, результат діяльності, тоді як ефективність характеризується відношенням ефекту до витрат ресурсів, що забезпечили одержання ефекту.

Застосуванню цієї якісної залежності для кількісної оцінки ефективності управління перешкоджає низка обставин, пов'язаних з поняттям "ефективність":

1) виникає проблема оцінки результатів, що не зводяться до єдиного вимірника;

2) складно віднести отримані результати на рахунок визначеного суб'єкта чи виду управління;

3) необхідно враховувати фактор часу - багато управлінських заходів дають ефект через деякий час (підбор кадрів, їхнє навчання тощо);

4) неправомірно вважати результати керованих процесів підсумком тільки управлінської діяльності. Основна частина продукту створюється виробниками, а не управлінцями. Тому некоректно порівнювати результат усього господарювання з витратами тільки на управління.

Ефективність управління можна вимірювати за результатами керованих об'єктів і процесів. І все ж встановлення ефективності власне управління можливе. Наприклад, способи управління, що дозволяють досягти заданого фіксованого результату за найменших витрат на управління відповідають вищому рівню ефективності. Чи досягнення максимального результату в умовах обмеження витрат на управління свідчить про найвищий показник ефективності управління.

Список літератури

1. Большаков А.С. *Современный менеджмент. Теория и практика* / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб. : Питер, 2000. – 411 с.
2. Васильев Ю.В. *Теория управления:* учебник / Ю.В. Васильев, В.Н. Парахина, Л.И. Ушвицкий. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 608 с.
3. Хміль Ф.І. *Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики*. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.
4. Мескон М.Х. *Основы менеджмента* / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. О.И. Медведь. – 3-е изд. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 672 с.
5. Осовська Г.В. *Менеджмент організацій :* навч. посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2007. – 676с.
6. Хомяков В.І. *Менеджмент підприємства.* – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ : Кондор, 2005. – 434 с.
7. Шегда А.В. Менеджмент: учебник / А.В. Шегда. –3-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2006. – 645с.
8. Шеметов П.В. *Менеджмент: управление организационными системами : учебное пособие для вузов* / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2008. – 406с.
9. Погорєлова Т. О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорєлова // *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки*) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №15(1291). – С. – 101-104.
10. Погорєлова Т. О. Інноваційна діяльність підприємств: проблеми та напрями їх вирішення / Т. О. Погорєлова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2017. – №46(1267). – С.87-91.
11. *Менеджмент організацій: навчальний посібник для студентів-магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Менеджмент і бізнес-адміністрування»* / Укладачі: Л.Є. Довгань, І.П Малик, Г.А.Мохонько, М.В. Шкробот. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 271 с.
12. Погорєлова Т.О. Менеджмент підприємств у сучасних умовах ведення господарської діяльності / Т.О. Погорєлова, К.В. Андренко, Ю.Г. Новікова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). Збірник наукових праць. – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №19(1295). – С. – 116-120.

References (transliterated)

1. Bolshakov A.S. *Sovremennij menedzhment. Teoryia y praktyka* [Modern management. Theory and Practice]. / A.S. Bolshakov, V.Y. Mykhailov – St. Petersburg: Peter, 2000. – 411 p.
2. Vasylev Yu.V. *Teoryia upravlenyia:* uchebnyk [Management theory]: textbook / Yu.V. Vasylev, V.N. Parakhyna, L.Y. Ushvytskyi. – 2-e yzd., dop. – Moscow. : Fynansy y statystyka, 2005. – 608 p.
3. Khmil F.I. *Stanovlennia suchasnoho menedzhmentu v Ukraini: problemy teorii ta praktyky.* [Development of modern management in Ukraine: problems of theory and practice] – Lviv: Lvivska komerts. akademiia, 2006. – 206 p.
4. Meskon M.Kh. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management] / M.Kh. Meskon, M. Albert, F. Khedoury: per. s anhl. O.Y. Medved. – 3-e yzd. – Moscow : OOO «Y.D. Vyliams», 2007. – 672 p.
5. Osovska H.V. *Menedzhment orhanizatsii :* navch. posibnyk [Management of organizations: training manual] / H.V. Osovska, O.A. Osovskyi. – Kyiv: Kondor, 2007. – 676 p.
6. Khomiakov V.I. *Menedzhment pidpryiemstva*. [Enterprise Management] – 2-he vyd., pererob. i dop. – Kyiv : Kondor, 2005. – 434 p.
7. Shehda A.V. *Menedzhment:* uchebnyk [Management: textbook] / A.V. Shehda. –3-e yzd., yspr. y dop. – Kyiv : Znannia, 2006. – 645 p.
8. Shemetov P.V. *Menedzhment: upravlenye orhanyzatsyonnimy systemamy* : uchebnoe posobye dlia vuzov [Management: Management of organizational systems: a textbook for universities] / P.V. Shemetov, L.E. Cherednykova, S.V. Petukhova. – 2-e yzd. – Moscow : Omeha-L, 2008. – 406 p.
9. Pohorielova T. O. Innovatsiini tekhnolohii v upravlinni personalom na suchasnomu pidpryiemstvi [Innovative technologies in Human Resource Management at modern enterprise] *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky)* [Visnyk of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economics)] – Kharkiv.: NTU «KhPI». - 2018. – no15(1291). – pp. 101-104.
10. Pohorielova T. O. Innovatsiina diialnist pidpryiemstv: problemy ta napriamy yikh vyrishennia [Innovative activity of enterprises: problems and ways to solve them] // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky)* [Visnyk of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economics)]– Kharkiv.: NTU «KhPI». - 2017. – no46(1267). – pp. 87-91.
11. *Menedzhment orhanizatsii: navchalnyi posibnyk dlia studentiv-mahistriv haluzi znan 07 «Upravlinnia ta administruvannia» spetsialnosti 073 «Menedzhment» spetsializatsii «Menedzhment i biznes-administruvannia»* [Management of organizations: study guide for Master Students of discipline 07 "Management and administration" specialty 073 "Management" specialization "Management and business administration"] / Ukladachi: L.Ye. Dovhan, I.P Malyk, H.A.Mokhonko, M.V. Shkrobot. – Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, 2017. – 271 p.
12. Pohorielova T.O. Menedzhment pidpryiemstv u suchasnykh umovakh vedennia hospodarskoi diialnosti [Management of enterprises in modern business conditions] / T.O. Pohorielova, K.V. Andrenko, Yu.H. Novikova // *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskyi politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky).* [Visnyk of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economics)] Zbirnyk naukovykh prats. – Kharkiv: NTU «KhPI». - 2018. – no19(1295). – pp. 116-120.

Надійшла (received) 19.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Погорєлова Тетяна Олексіївна(Погорелова Татьяна Алексеевна, Pohorielova Tetiana) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, м. Харків, Україна; (050) 401 12 01; ORCID: http://orcid.org/0000-0002-8246-7135; e-mail T_Pogorelova@ukr.net

УДК 519.2 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.84

А.В. ГОВЕЛЯ, І.А. ЧЕКМАСОВА

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасний стан і проблеми розвитку залучення прямих іноземних інвестицій. Автором визначено, що найбільше інвестицій в Україну вкладають такі країни, як Кіпр і деякі країни Європейського Союзу. Обґрунтовано, що іноземне інвестування є одним з найефективніших способів розвитку, економічної, соціальної, екологічної та інших сфер. Визначено, що ключовими проблемами в залученні іноземних інвестицій на сьогодні є: політична нестабільність, законодавство, високий рівень інфляції, нерозвинена інфраструктура. Автором виявлені тенденції і досліджені перспективи розвитку залучення прямих іноземних інвестицій, що дозволяє продемонструвати динаміку інвестицій, яка вважається індикатором зміни рівня довіри і рейтингу країни в цілому. Іноземні інвестиції грають масштабніший удар в економічному розвитку багатьох країн.Підвищення економіки у значній степені забезпечує ефективну інвестиційну діяльність України, яка працює, показуючи динаміки, вкладені в інвестиції в країну, тому інвестиційний клімат у будь-яку країну виділяється з головних факторів громадсько-економічної діяльності ситуації. Таким чином, проекти, інноваційні інвестиції можуть принести величезну користь для економічного розвитку країни, допомогти вирішити економічні проблеми, тому залучити інвесторів необхідно і оправдано. Щоб підвищити інвестиційну привабливість, країна повинна виконати комплекс заходів з боку держав і справ, і як Україна потужний виробничий потенціал, завдяки чому сконцентрують посилення на реалізацію своїх конкурентних переваг.

Зроблено висновки, що основними напрямками підвищення ефективності інвестиційної діяльності, в даний час і в найближчій перспективі, будуть: нова сучасна інфрасткутура, поліпщення капіталовкладень, залучення іноземних інвесторів та вдосконалення системи подактування. Для поліпшення інвестиційного клімату України та збільшення припливу іноземних інвестицій, необхідно сприяти розвитку науки, удосконалити нормативно-правову базу в сфері інвестування, брати участь більш активно в міжнародних інвестиційних проектах, розвиток малого і середнього бізнесу в Украині.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, підприємницький капітал, ризик, соціально-економічний розвиток країни, інвестиційний клімат, стабілізація чинників економіки, інвестування, іноземний інвестор.

А.В. ГОВЕЛЯ, И.А. ЧЕКМАСОВА

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

В статье исследовано современное состояние и проблемы развития привлечения прямых иностранных инвестиций. Автором определено, что больше всего инвестиций в Украину вкладывают такие страны, как Кипр и некоторые страны Европейского Союза. Обосновано, что иностранное инвестирование является одним из самых эффективных способов развития, экономической, социальной, экологической и других сфер. Определено, что ключевыми проблемами в привлечении иностранных инвестиций на сегодня являются: политическая нестабильность, законодательство, высокий уровень инфляции, неразвитая инфраструктура. Автором выявлены тенденции и исследованы перспективы развития привлечения прямых иностранных инвестиций, что позволяет продемонстрировать динамику инвестиций, которая считается индикатором изменения уровня доверия и рейтинга страны в целом. Иностранные инвестиции играют масштабный удар в экономическом развитии многих стран. Повышение экономики в значительной степени обеспечивает эффективную инвестиционную деятельность Украины, которая работает, показывая динамики, вложенные в инвестиции в страну, поэтому инвестиционный климат в любую страну выделяется из главных факторов общественно-экономической деятельности ситуации. Таким образом, проекты, инновационные инвестиции могут принести огромную пользу для экономического развития страны, помочь решить экономические проблемы, поэтому привлечь инвесторов необходимо и оправдано. Чтобы повысить инвестиционную привлекательность, страна должна выполнить комплекс мер со стороны государств и дел, и как Украина мощный производственный потенциал, благодаря чему сконцентрируют усиления на реализацию своих конкурентных преимуществ.

Сделаны выводы, что основными направлениями повышения эффективности инвестиционной деятельности, в настоящее время и в ближайшей перспективе будут: новая современная инфраструктура, улучшения капиталовложений, привлечение иностранных инвесторов и совершенствование системы налогообложения. Для улучшения инвестиционного климата Украины и увеличения притока иностранных инвестиций, необходимо содействовать развитию науки, усовершенствовать нормативно правовую базу в сфере инвестирования, участвовать более активно в международных инвестиционных проектах, развитие малого и среднего бизнеса в Украине.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, предпринимательский капитал, риск, социально-экономическое развитие страны, инвестиционный климат, стабилизация факторов экономики, инвестирование, иностранный инвестор.

A.V. HOVELA, I.A. CHEKMASOVA

PROBLEMS AND WAYS TO ACTIVATE INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

The article examines the current state and problems of the development of attracting foreign direct investment. The author determined that the most investments in Ukraine are made by such countries as Cyprus and some countries of the European Union. It is proved that foreign investment is one of the most effective ways to develop economic, social, environmental and other spheres. It is determined that the key problems in attracting foreign investment today are: political instability, legislation, high inflation, and undeveloped infrastructure. The author has identified trends and explored the prospects for the development of attracting foreign direct investment, which allows us to demonstrate the dynamics of investments, which is considered an indicator of changes in the level of trust and rating of the country as a whole. Foreign investment plays a major blow to the economic development of many countries. Raising in the economy largely provides effective investment activity of Ukraine, which works by showing the dynamics invested in the country, so the investment climate in any country stands out from the main factors of socio-economic activity. situation. Thus, projects, innovative investments can be of great benefit for the economic development of the country, help to solve economic problems, so attract investors necessary and justified. In order to increase investment attractiveness, the country needs to implement a set of measures on the part of states and affairs, and as Ukraine has a strong production potential, thus concentrating the enhancement on the realization of its competitive advantages.

It is concluded that the main directions of increasing the efficiency of investment activities, now and in the near future, will be: new modern infrastructure, improved investment, attracting foreign investors and improving the tax system. To improve the investment climate in Ukraine and increase the flow of foreign investment, it is necessary to promote the development of science, improve the regulatory framework in the field of investment, participate more actively in international investment projects, and develop small and medium-sized businesses in Ukraine.

© А.В. Говеля, І.А. Чекмасова, 2020

Keywords: foreign direct investment, entrepreneurial capital, risk, socio-economic development of the country, investment climate, stabilization of economic factors, investment, foreign investor.

Вступ. Сьогодні ми можемо спостерігати тенденцію глобалізації світової економіки, тому саме іноземні інвестиції можуть надати країні той поштовх, якого вона вимагає для збільшення капіталу цієї країни, через введення нових технологій. Але для України все ускладнюється тим, що країна дуже важко виходить з економічної кризи минулих років. Інвестиційний процес в Україні гальмується рядом суб'єктивних та об'єктивних факторів, серед яких політична та економічна нестабільність, часті зміни законодавства, повільні темпи приватизації, невирішеність питань земельної власності і т.п. Однак, все ж, питання залучення іноземних інвестицій є досі актуальним для України [2].

За період незалежності в Україні спостерігається позитивна динаміка по залученню іноземних інвестицій в економіку країни. Для України як країни, яка переживає системну трансформацію, стратегічною метою зовнішньоекономічної політики має стати максимальне використання позитивних ефектів від залучення прямого іноземного капіталу. Активна зміна геополітичного курсу України в бік Європи, повинна сприяти налагодженню економічних зв'язків і доступу до західного капіталу. Разом з тим, треба враховувати всі можливі позитивні і негативні наслідки прямих іноземних інвестицій для приймаючої країни [1].

Складна ситуація у вітчизняній економіці багато в чому пояснюється її надмірною залежністю від зовнішньої кон'юнктури і наслідками світової фінансової кризи, який суттєво вплинув на економіку України, починаючи з 2013-2014 рр. В Україні майже сформовані інституційні основи для залучення іноземних інвестицій. Але регіональна і

галузева спрямованість іноземних інвестицій не завжди чітко відповідає національним інтересам держави [1]. Проаналізуємо обсяг прямих іноземних інвестицій в 2013 - 2018 рр.

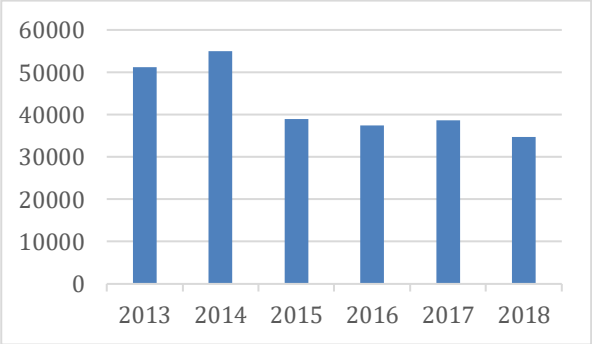

Рисунок 1 - Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в 2010-2017 рр., млн дол. Сша

Аналізуючи рис. 1, можемо стверджувати, що обсяг прямих іноземних інвестицій поступово і впевнено зростав до 2014 р Починаючи з 2015 р приплив інвестицій значно зменшився. Причинами такої тенеденція економічний і політична кризи.

Але приплив в 2017 р трохи збільшився в порівнянні з 2016 р, що може говорити про поліпшення ситуації в країні. Зростання інвестицій в економіку України не носить поки загрозливого характеру для економічної безпеки країни внаслідок відносно незначних обсягів вкладених капіталів. Разом з тим, треба враховувати всі можливі позитивні і негативні наслідки прямих іноземних інвестицій для приймаючої країни [1].

Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну у вигляді акціонерного капіталу на 1 липня 2019 року склав 33,724 мільярда гривень, що на 0,84 мільярда гривень, або на 2,6%, перевищує показник на початок року. Так, в географічному розрізі найбільший приріст прямих іноземних інвестицій зафіксовано: з Кипру - 388,8 млн дол (до 9,92 млрд дол), з Нідерландів - 295,1 млн дол (до 7,41 млрд дол), РФ - 145 , 5 млн дол (до 0,74 млрд дол) і Швейцарії - 100,3 млн дол (до 1,65 млрд дол) [9]. Проаналізуємо обсяг прямих інвестицій в Україну за країнами світу.

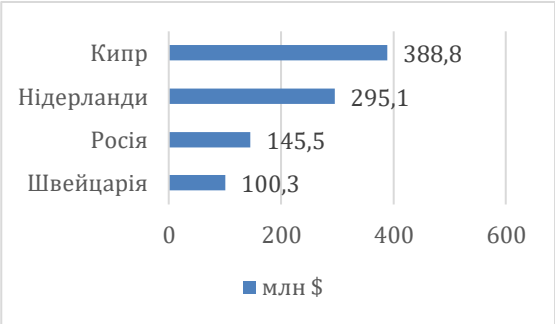

Рисунок 2 – Обсяг прямих інвестицій в Україну за країнам світу, млн долл. США

Аналізуючи рис. 2, можемо сказати, що країни Європейського Союзу з початку 2017 року інвестували в українську економіку близько 597,00 млн дол., головними інвесторами стали Кіпр і Великобританія. Також можемо спостерігати зростання інвестицій з боку Німеччини. У Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України повідомляють, що станом на жовтень Німеччина вклала в нашу економіку 1,8 млрд дол., з них 1,1 млрд дол. інвестицій - в промисловість. Крім того, зросли інвестиції від Європейського банку реконструкції та розвитку [5].

За 2017-2018 рр. іноземні інвестори найбільше вкладали в фінансову і страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. Найбільші обсяги припливу прямих іноземних інвестицій зафіксовано в фінансових і страхових установах - $ 750,5 млн і в оптовій та роздрібній

торгівлі, ремонті автотранспорту і мотоциклів - $ 120,5 млн, промисловості - $ 102,7 млн.

Причини, чому приплив інвестицій в Україну падає, численні. Інвесторів не влаштовує високий рівень корупції, недовіра до судової системі, нестабільність національної валюти, монополізація ринків і військовий конфлікт України з Росією. При цьому скільки б українські політики не розповідали про успішні реформи, все бачать, що ці реформи гальмуються. Україна з її унікальним розташуванням в самому центрі європейського ринку і досить недорогий в порівнянні з розвиненими європейськими країнами і водночас кваліфікованої робочою силою може стати ідеальним місцем для інвестицій.

Таблиця 1 - Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України в 2018 році.

Галузь	**млн. долл. США**	**в %**
УСЬОГО	**2869,9**	**100**
В тому числі :		
Фінансова та страхова діяльність	1215,1	42,3
Оптова та роздрібна торгівля	599,4	20,9
Промисловість	302,1	10,5
Інформаційні технології та телекомунікації	119,4	4,2
Операції з нерухомим майном	405,3	14,1
Професійна, наукова та технічна діяльність	93,2	3,2

У багатьох місцях України для цього вже є відповідна інфраструктура і Україна була і є інвестиційно приваблива для іноземних інвестицій. Але, тим не менш, є і досить велика кількість проблем, які перешкоджають швидкому зростанню прямих іноземних інвестицій в Україну. Проблеми прямого іноземного інвестування в Україну можуть бути наступними: високий рівень корупції, недосконале законодавство в інвестиційній сфері, відсутність гарантій на право власності, негативний інвестиційний імідж України, неефективні механізми захисту прав інвесторів, низька адаптація українського законодавства до європейських стандартів [4].

Висновки. Компанії, які планують інвестувати в Україну, розуміють, що інвестування - це завжди дуже ризикований бізнес, і тому його слід правильно оцінити.

До факторів, об'єктивно перешкоджає організації інвестиційної діяльності в Україні, можна віднести [13]:

- триваючу законодавчу і виконавчу нестабільність;
- відсутність чіткої державної стратегії щодо залучення інвестицій;
- значний податковий і адміністративний тиск на суб'єкти підприємництва;
- зниження для громадян цінності грошових доходів у вигляді дивідендів і відсотків внаслідок інфляційних чинників;
- високий рівень корумпованості в органах державної влади;
- складність і відносно велику тривалість процедур реєстрації підприємств.

Інвестиційний клімат відіграє досить важливу роль в соціальноекономічному розвитку країни. Тому, поліпшення інвестиційного клімату, і збільшення при цьому припливу іноземних інвестицій можуть значно вплинути на економіку України.

Пріоритетними сферами для інвестицій в Україні можуть стати:

1. Аграрний комплекс. Адже Україна має близько 30% світових чорноземів, а також традиції вирощування різних продуктів і сировини. потенціал сільського господарства в Україні досить великий.

2. Транспортний і транзитний потенціал. Україна розташована в центрі Європи на перетині багатьох міжнародних доріг, що може

сприяти тому притоку іноземних інвестицій.

3. Туризм. Для туристів в Україні є великі можливості як цивілізованого, так і екстремального туризму [5].

Заходами щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні можуть стати [6]:

- розробка чіткої, обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій;
- проведення перебудови економіки;
- забезпечення стабільності законодавства в сфері інвестування та оподаткування;
- реформування податкової системи шляхом скорочення загальної кількості податків, зменшення ставок деяких з них і ліквідації економічно необґрунтованих пільг;
- забезпечення зваженої політики уряду і НБУ в грошово-кредитній сфері.

Сучасна фінансова криза України і збільшення припливу іноземних інвестицій можуть бути наступними:

1. Удосконалення нормативно-правової бази в сфері інвестування;
2. Сприяння розвитку науки, науково-технічної та інноваційної
діяльності;
3. Визначення пріоритетних галузей для іноземного інвестування;
4. Антикорупційні заходи, а також контроль в комунікації з інвесторами; захист прав інвесторів на державному рівні;
5. Участь в транснаціональних і міжнародних інвестиційних проектах [9].

Проблемами скорочення інвестицій є відсутність гарантій право власності, досить високий рівень корупції, економічна і політична кризи в країні. Для поліпшення інвестиційного клімату України та збільшення припливу іноземних інвестицій, необхідно сприяти розвитку науки, удосконалити нормативно-правові базу в сфері інвестування, брати участь активніше в міжнародних інвестиційних проектах [12].

Список літератури

1. Закон Украины *«Об инвестиционной деятельности» от 18.09.1991 № 1560-XII* // Ведомости Верховного Совета УССР (ВВР), 1991. № 47. Ст. 646. URL : http://zakon2.rada.gov.ua.
2. Вербицкая Ю.М. Инвестиционно-инновационная деятельность как фактор социально-экономического развития региона. *Актуальные проблемы экономики*, 2007. № 8. С. 151-156.
3. *Государственная служба статистики Украины*. [Электронный ресурс]: Статистическая информация. Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата обращения: 03.07.2016).
4. Дюльманова Т.М. Содержание и факторы трансформации экономических систем. *Вестник Оренбургского государственного университета*, 2006. № 8. С. 300 -302.
5. *Общественно-политический портал для украинцев: статистическая информация*. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.depo.ua / (дата обращения: 05.03.2018).
6. Гетьман, О. М. Управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах кризи *Науковий вісник Ужгородського університету* – 2013. – Випуск 3. – С. 49–52.
7. Нешитой А.С. *Інвестиції.* – 2007. – С.371-375.
8. В.Е. Есипов *Міжнародні інвестиції та міжнародні закупівлі* – Санкт-Петербург, 1998. – 313с.
9. Видобора В.В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання: *Дисертація кандидата економічних наук*: 08.01.01 / Одеський державний економічний университет. – 2004. – 237с.
10. Кухарська Н.Г. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України // *Бізнес.* - 2007. - № 3.
11. Сивий Н.Г. Інвестиційна привабливість України // *Бізнес.* - 2007. - № 6.
12. *Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій в Економіку України*.. URL :www.news.liga.net

References (transliterated)

1. Zakon Ukrainy *«Ob investicionnoj deyatelnosti» ot 18.09.1991 № 1560-HII // Vedomosti Verhovnogo Soveta USSR (VVR)*. [The Law of Ukraine "On Investment Activities" dated 09/18/1991 No. 1560-XII // Vedomosti of the Supreme Council of the Ukrainian SSR (VVR)], 1991. No. 47. Art. 646. URL: http://zakon2.rada.gov.ua .
2. Verbickaya YU.M. Investicionno-innovacionnaya deyatel'nost' kak faktor social'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona [Investment and innovation activity as a factor in the socio-economic development of the region]. *Aktual'nye problemy ekonomiki* [Actual problems of the economy], 2007. No. 8. P. 151-156.
3. *Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy. [Elektronnyj resurs]: Statisticheskaya informaciya. Rezhim dostupa* [The State Statistics Service of Ukraine. [Electronic resource]: Statistical information. Access mode: http://www.ukrstat.gov.ua/ (date appeals: 07/03/2016).
4. Dyulmanova T.M. Soderzhanie i faktory transformacii ekonomicheskih sistem [The content and transformation factors of economic systems] *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Orenburg State University], 2006. Number 8. pp.30-302.
5. *Obshestvenno-politicheskij portal dlya ukraincev: statisticheskaya informaciya* [Socio-political portal for Ukrainians: statistical information]. [Electronic resource]. URL: http://www.depo.ua/ (date of access: 03/05/2018).
6. Getman O.M. Upravlinnya investicijnoyu diyalnistyu pidpriyemstv v umovah krizi [Management of investment and investment in the minds of a crisis] *Naukovij visnik Uzhgorodskogo universitetu* [Bulletin of the Uzhgorod University]– 2013. – Number 3. – pp. 49–52.
7. Neshitoj A.S. Investiciyi[Investment] - 2007. – pp.371-375.
8. *V.E. Esipov Mizhnarodni investiciyi ta mizhnarodni zakupivli* [International investment and international procurement]. Sankt-Peterburg, 1998. – pp.313 -315
9. Vydobora V.V Inozemni investiciyi yak faktor ekonomichnogo zrostannya: [Foreign investment as a factor of economic growth]*: Disertaciya kandidata ekonomichnih nauk:* 08.01.01 / Odeskij derzhavnij ekonomichnij universitet [Bulletin of the Odessa State Economic University] - Odessa, 2004. – 237 p.
10. Kuharskaya N.G Problemi zaluchennya inozemnih investicij v ekonomiku Ukrayini [Problem and attracting foreign investments into the economy of the Ukraine]. *Biznes* [Business].-2007. –Number 3
11. Sivyi N. G Investicijna privablivist Ukrayini [Investment attractiveness of Ukraine]. *Biznes* [Business]. - 2007. - Number 6.
12. *Problemi ta perspektivi zaluchennya inozemnih investicij v Ekonomiku Ukrayini* [Problems and Prospects for attracting foreign investments into Ukraine's economy] URL : www.news.liga.net

Надійшла (received) 19.03.2020

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

Говеля Анастасія Володиміровна (Говеля Анастасия Владимировна, Hovelya Anastasiya Vladimirovna) **-** Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”, студентка, м.Харків , Україна , e-mail: nastyagovelya@gmail.com.

Чекмасова Ірина Анатольевна (Чекмасова Ирина Анатольевна, Chekmasova Irina Anatolievna) **-** кандидат технічних наук,, Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут” , доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, e-mail: chekmasova@ukr.net

УДК 336.01 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.88

Я.В. СІЛОВА, В.В. ПУСТОВІТ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА КРИТЕРІЇВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

В умовах, коли власні ресурси обмежені, підприємствам необхідні грошові надходження від інвесторів, які будуть служити необхідним доповненням до їх власних коштів. З цієї причини, на сучасному етапі зростає актуальність наукових досліджень і практичних розробок в галузі дослідження інвестиційної привабливості підприємств. Однак, питання оцінки інвестиційної привабливості підприємства досі цілковито не розглянуто, не існує єдиної теоретичної і методологічної бази, що обумовлено відсутністю точного трактування самого терміна "інвестиційна привабливість підприємства", а також методології та методики його оцінки. Таким чином, актуальність дослідження зумовлена необхідністю аналізу та систематизації існуючих підходів до вивчення інвестиційної привабливості підприємств. В економічних дослідженнях під інвестиційною привабливістю розуміється комплексний показник, що характеризує доцільність інвестування коштів в господарюючий суб'єкт. Інвестиційна привабливість підприємства залежить як від зовнішніх факторів, що характеризують рівень розвитку галузі та регіону, в якій знаходиться це підприємства, так і від внутрішніх чинників - результатів діяльності самого підприємства. Таким чином, оцінку інвестиційної привабливості підприємства можна здійснити різними методами, спрямованими на виявлення позитивних і негативних чинників впливу. Інвестиційна привабливість підприємства характеризується комплексом показників його діяльності, що визначає для інвестора область бажаних значень інвестиційного поведінки. Інвестиційна привабливість має ряд основних аспектів: науково-технічний, комерційний, екологічний, інституційний, соціальний, фінансовий і інвестиційний. Висновки, представлені в науковій статті, є початковим етапом в дослідженні даної теми.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фактори і оцінка інвестиційної привабливості.

Я.В. СИЛОВА, В.В. ПУСТОВИТ

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ И КРИТЕРИЕВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

В условиях, когда собственные ресурсы ограничены, предприятиям необходимы денежные поступления от инвесторов, которые будут служить необходимым дополнением к их собственным средствам. По этой причине, на современном этапе возрастает актуальность научных исследований и практических разработок в области исследования инвестиционной привлекательности предприятий. Однако, вопрос оценки инвестиционной привлекательности предприятия до сих пор полно не рассмотрен, не существует единой теоретической и методологической базы, что обусловлено отсутствием точной трактовки самого термина "инвестиционная привлекательность предприятия", а также методологии и методики его оценки. Таким образом, актуальность исследования обусловлена необходимостью анализа и систематизации существующих подходов к изучению инвестиционной привлекательности предприятий. В экономических исследованиях под инвестиционной привлекательностью понимается комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в хозяйствующий субъект. Инвестиционная привлекательность предприятия зависит как от внешних факторов, характеризующих уровень развития отрасли и региона, в котором находится рассматриваемое предприятия, так и от внутренних факторов - результатов деятельности самого предприятия. Таким образом, оценку инвестиционной привлекательности предприятия можно осуществить разными методами, направленными на выявление положительных и отрицательных факторов влияния. Инвестиционная привлекательность предприятия характеризуется комплексом показателей его деятельности, определяющий для инвестора область желаемых значений инвестиционного поведения. Инвестиционная привлекательность имеет ряд основных аспектов: научно-технический, коммерческий, экологический, институциональный, социальный, финансовый и инвестиционный. Выводы, представленные в научной статье, является начальным этапом в исследовании данной темы.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, факторы и оценка инвестиционной привлекательности.

Y.V. SILOVA, V.V. PUSTOVIT

SYSTEMATIZATION OF FACTORS AND CRITERIA OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

In conditions when own resources are limited, enterprises need cash receipts from investors, which will serve as a necessary complement to their own funds. For this reason, at the present stage, the relevance of scientific research and practical development in the field of research of investment attractiveness of enterprises is increasing. However, the issue of assessing the investment attractiveness of an enterprise has not yet been fully considered; there is no single theoretical and methodological base, which is due to the lack of an accurate interpretation of the term "investment attractiveness of an enterprise" itself, as well as the methodology and methodology for its assessment. Thus, the relevance of the study is due to the need to analyze and systematize existing approaches to the study of investment attractiveness of enterprises. In economic studies, investment attractiveness is understood as a complex indicator characterizing the feasibility of investing in an economic entity. The investment attractiveness of the enterprise depends both on external factors characterizing the level of development of the industry and the region in which the enterprise in question is located, and on internal factors - the results of the enterprise itself. Thus, an assessment of the investment attractiveness of an enterprise can be carried out by various methods aimed at identifying positive and negative factors of influence. The investment attractiveness of the enterprise is characterized by a set of indicators of its activity, which determines for the investor the area of the desired values of investment behavior. Investment attractiveness has a number of basic aspects: scientific, technical, commercial, environmental, institutional, social, financial and investment. The conclusions presented in the scientific article are the initial stage in the study of this topic.

Keywords: investment attractiveness, factors and assessment of inv estment attractiveness.

Вступ Особливу актуальність проблема залучення інвестицій в українську економіку здобуває в умовах посилення конкуренції на міжнародних фінансових ринках. В умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб’єкта, що господарює, є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення.

У зв'язку із цим існує нагальна потреба систематизувати та сформувати цілісне уявлення про

© Я.В. Сілова, В.В. Пустовіт, 2020

систему кількісних і якісних факторів, що визначають у сукупності інвестиційну привабливість і інвестиційну політику організації.

Основний зміст. Слід зазначити, що необхідність цього дослідження обумовлена конкуренцією що постійно зростає в області інвестування з пошуком найбільш оптимальних об’єктів для вкладання інвестицій з точки зору ризику-дохідності, а також відсутністю загальноприйнятих підходів з розв'язання цих проблем.

Актуальність цього дослідження визначається об'єктивною необхідністю формування концепції й методологічного апарата розробки ринкового механізму підвищення інвестиційної привабливості всіх сегментів інвестиційного ринку й, насамперед, вітчизняних промислових підприємств України, оскільки вони мають високий потенціал для розвитку.

Метою даної наукової статті є розробка систематизація факторів оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, які враховують показники маркетингу, менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідженню інвестиційної проблематики присвячені роботи багатьох вітчизняних і закордонних учених-економістів. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до оцінки інвестиційної привабливості основні аспекти, по суті, залишаються недостатньо дослідженими поняття інвестиційної привабливості, а також методики його оцінювання та аналізу отриманих результатів. Таким чином, потрібна розробка науково обґрунтованих рекомендацій з застосування методики визначення інвестиційної привабливості. Розвиток економічних реформ викликає особливу потребу в розробці й постійному вдосконалюванні методик стосовно суб'єктів господарської діяльності. На наш погляд, потрібні практичні рекомендації з раціонального застосування різних методів управління інвестиційною привабливістю й реалізації інвестиційної політики підприємств.**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі поняття сутності й аналізу основних методів оцінки інвестиційної привабливості розглядалися у низці робіт відомих вітчизняних дослідників, таких як Носова О.В., Байракова І.В., Іванов В.А., Авакян А.Г., Тафеєва А.О., Розанова О.Ю, Донцов С.С., Радченко К., Степанов Д., Ягель Д., Романов В.С., Кукіна О.Б. та інші.[1] Також цю тему розглядали закордонні автори, такі як: Мейєр К. Е., Раппорт А., Мерчант К., Деарден Дж., Стюарт Б., Стерн Д. та інші. Поняття інвестиційної привабливості та методи її оцінки, на наш погляд, є недостатньо дослідженими, тому що в них не береться до уваги ефективність менеджменту, маркетингової діяльності, а також ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Поняття «інвестиційна привабливість» в економічних публікаціях з'явилося відносно недавно й використовувалося при характеристиці й оцінці інвестиційних проектів, рейтингових оцінках і т.і.. Серед вчених, що досліджували дану проблему, не існує єдиного трактування поняття «інвестиційна привабливість», тому розглянемо різні варіанти трактування даного поняття.[4]

З часом поняття «інвестиційна привабливість підприємства» перетерплювало змін. Різні автори розширювали поняття, намагаючись охопити всі фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства. Хронологію зміни даного поняття виклали у своїй статті Іванов В.А. і Авакян А.Г., а результати звели в таблицю[2].

Таблиця 1 - Розвиток уявлень про інвестиційну привабливість підприємства у навчальній та науковій літературі.

Автор	Його трактування поняття «інвестиційна привабливість підприємства»
Бєлих Л. П.	Інвестиційна привабливість підприємства – співвідношення рівня ризику й ставки прибутковості.
Щиборщ К. В.	Поняття «інвестиційна привабливість підприємства» має різний сенс для кредитора (банку) та інвестора (акціонера). Якщо для банку інвестиційна привабливість підприємства визначається його платоспроможністю, то для акціонера – ефективністю господарської діяльності (прибутком на сукупні активи).
Крилова Э. И. і ін.	Інвестиційна привабливість – економічна категорія, що характеризується ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стабільністю фінансового стану, здатністю підприємства до саморозвитку на базі підвищення прибутковості капіталу, техніко-економічного рівня виробництва, якості й конкурентоздатності продукції.
Севрюгін Ю. В.	З позиції інвесторів, інвестиційна привабливість підприємства – це система кількісних та якісних факторів, що характеризує платоспроможний попит підприємства на інвестиції.
Валінурова Л. С. і Казакова О. Б.	Інвестиційна привабливість економічної системи – це сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, коштів, можливостей системи, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції. Інвестиційна привабливість містить у собі інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик і характеризується взаємодією цих категорій.
Бабушкін В. А.	Під інвестиційною привабливістю розуміється такий стан організації, при якому у потенційного власника капіталу (інвестора, кредитора, лізингодавця та ін.) виникає бажання піти на певний ризик і забезпечити приплив інвестицій у монетарній та (або) немонетарній формі

У таблиці наведено, що поняття «інвестиційна привабливість підприємства» згодом від простого трактування переходить у розширене поняття. Автори Бєлих Л.П., Щиборщ К.В., Крилова Э.И., Севрюгін Ю.В., Бабушкін В.А. запропонували поняття, що характеризуються більшим ступенем невизначеності, чим поняття, що запропонували Валінурова Л.С. і Казакова О.Б.

Фінансовий стан підприємства оцінюється комплексно за групами показників, таких як показники рентабельності, ділової активності, фінансової стабільності й ліквідності. Існують різні підходи, що використають різноманітні комбінації цих показників.

Слід зазначити, що науковці виділяють методи визначення інвестиційної привабливості підприємства, які базуються на визначенні тільки фінансового стану підприємства та ті, які враховують фінансові та не фінансові показники. [8]

Таблиця 2 - Порівняльна характеристика методик оцінки й аналізу інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу фінансового стану.

Автор	Методика, що використовує (оцінює) показники фінансового стану підприємства - фактори його інвестиційної привабливості	Можливість кількісної оцінки й аналізу інвестиційної привабливості підприємства за використаними (розрахованими) показниками його фінансового стану
Бєлих Л.П.	Прибутковість акцій у порівнянні з облігаціями, валютою й депозитними внесками; потоки доходів; виплата дивідендів; відношення ціни акції до чистого прибутку; відношення чистого доходу на акцію до дивідендів на акцію (коефіцієнт покриття)	Такої можливості нема, оскільки відсутня кількісна інтерпретація рівня інвестиційної привабливості підприємства залежно від величин, що рекомендуються для її оцінки показників його фінансового стану
Щиборщ К.В.	Кредитний період; рентабельність інвестицій (з обліком включення відсотка по їхньому залученню у видатки); різниця між річною прибутковістю сукупних активів і річним відсотком по кредиту Рентабельність продукції; балансовий прибуток на рубль сукупних активів; балансовий прибуток до власних коштів; балансовий прибуток до величини оборотних коштів; коефіцієнт поточної, термінової й абсолютної ліквідності; частка чистого оборотного капіталу в оборотних коштах; частка власних коштів у сукупних пасивах (джерелах фінансування)	Підприємство вважається принципово (абсолютно) привабливим для інвестора, якщо кредитний період не перевищує 8 років, рентабельність інвестицій становить не менш 20%, а різниця між прибутковістю сукупних активів і відсотком по кредиту позитивна Критерій інвестиційної привабливості розраховується як середньозважена сума перерахованих показників, що дозволяє побудувати рейтинг уже відносної привабливості тих підприємств, які задовольняють умові своєї абсолютної інвестиційної привабливості
Крилова Е.І. та інші	Показники, що характеризують платоспроможність і ліквідність, коефіцієнти фінансової стабільності, коефіцієнти оборотності й коефіцієнти рентабельності - усього 41 критеріальний показник	Дані показники рівняються з їх нормативними значеннями. Інвестиційна привабливість підприємства вважається тим вище, ніж більше число оцінюваних показників задовольняють своїм нормативам
Федорович Т.В.	Показники ринкової вартості (цінності) корпорації: - економічна додана вартість; - ринкова додана вартість; - ринкова капіталізація й підприємницький прибуток; - власний гудвіл (збільшення вартості корпорації, досягнуте завдяки ефективному керуванню)	Чим вище дані показники вартості бізнесу, тим вище інвестиційна привабливість оцінюваної корпорації

На думку Іванова В.А. та Авакяна К.Г. найбільш повними та логічними є методи Севрюгіна Ю.В., Кожухара В.М., Валінуровой Л.С. та Казаковой О.Б. Ці методи враховують також і не фінансові показники.

Також Авакян К.Г. та Іванов В.А. приводять декілька таблиць, які відображають сутність кожної з цих методик.[2]

Таблиця 3 – Внутрішні фактори інвестиційної привабливості підприємства (Севрюгін Ю.В.).

Фактори	Їх параметри
Внутрішні	
Фінансовий стан	Коефіцієнти співвідношення власних та запозичених коштів,поточної ліквідності активів, що обертаються; рентабельності продажів та власного капіталу за чистим прибутком
Корпоративне управління	Частка голосів у статутному капіталі, непідконтрольних менеджменту; частка державної власності в статутному капіталі; частка акцій у вільному обігу на вторинному ринку; розмір винагороди членам ради директорів; фінансова прозорість і розкриття інформації; дотримання прав дрібних акціонерів за управлінням підприємством; дивідендні виплати за останній фінансовий рік
Зовнішні	
Ринкове оточення	Інвестиційний клімат регіону, у якому перебуває підприємство; інвестиційна привабливість галузі, до якої належить підприємство; географічний ринок збуту продукції; стадія життєвого циклу основного виду продукції; ступінь конкуренції на товарному ринку; екологічне навантаження на природне середовище; розвиненість транспортної інфраструктури

Таблиця 4 – Внутрішні фактори інвестиційної привабливості підприємства та їх параметри (Валінурова Л.С., Казакова О.Б.).

Фактори	Їх параметри
Інвестиційний	Відношення поточного обсягу інвестицій до попереднього
Фінансовий	Частка власних оборотних коштів в активах; коефіцієнти загальної, швидкої й абсолютної ліквідності; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнти автономії й маневреності власних коштів; фінансовий цикл; рентабельності продажів, активів і чистих активів; рентабельність власного капіталу; фінансовий важіль; економічний ріст підприємства; номінальна вартість і загальний обсяг звичайних акцій, а також їхня частка в статутному капіталі; акціонерний капітал; балансова вартість звичайної акції; прибуток на акцію
Виробничий	Фондовіддача; зріст запасів, постійних активів, короткострокових кредитів, дебіторської й кредиторської заборгованості за рік; частка простроченої дебіторської й кредиторської заборгованості; зріст позикових і власних коштів, а також додаткового й накопиченого капіталу за рік; зріст активів, виторгу, валового й чистого прибутку за рік; частка чистого прибутку у виторзі; динаміка обсягу виробленої продукції; вироблення на одного працюючого; зріст витрат за рік; внесок у покриття (валова маржа), точка беззбитковості (необхідний обсяг продажів); коефіцієнт внеску на покриття; запас фінансової міцності; сила операційного важеля за обсягом реалізації й за ціною; коефіцієнти заміни й приросту основних коштів;
Кадровий	Середньомісячна зарплата, плинність кадрів; доля робітників з вищою освітою; зріст зарплати; кількість конфліктних ситуацій за рік.

Таблиця 5 – Фактори та критерії інвестиційної привабливості підприємства (Дорошин Д.В.).

Фактори	Їх параметри
Внутрішні	
Характер привабливості підприємництва для інвестора	Місце розташування підприємства; об'єкт інвестування (існуючий виробничий процес, знову реалізований проект і ін.); інвестиційна програма; виробничий потенціал; рентабельність виробництва; фінансовий стан; майнові правовідносини; ділова репутація; менеджмент
Рівень корпоративності бізнесу	Організаційно-правова форма; стан кооперування; галузева спеціалізація; рівень концентрації основного виробництва; рівень диверсифікованості; приналежність до видів корпорацій (холдинг, ФПГ, концерн, асоціація)
Зовнішні	
Рівень прогресивності взаємовідносин бізнесу з регіонами	Товарна спеціалізація; податкові режими; договірні відносини; фінансова взаємодія; кадрові взаємодії; взаємодія в соціальній інфраструктурі
Місце й роль у суспільному розподілі праці	Участь у міжнародних програмах; участь у федеральних регіональних програмах; міжбюджетні відносини; соціально-суспільні відносини

Таблиця 6 – Фактори та критерії інвестиційної привабливості підприємства (Кожухар В.М.).

Фактори	Їх параметри
Внутрішні	
Конкурентні переваги підприємства	Частка ринку; якість продукції; стадія життєвого циклу продукції; прихильність споживачів до торговельної марки; використання потенціалу підприємства (потужності); інноваційність підприємства; старанність контролю постачальників і субпідрядників
Стратегічний потенціал підприємства	Прибутковість інвестицій; професіоналізм персоналу; можливість диверсифікованості продукції; рівень ризику; технологічність продукції; новизна й досконалість використовуваного устаткування
Зовнішні	
Привабливість галузі для інвестора	Потенціал зросту; можливості використання потенціалу зросту; потенціал прибутковості; інноваційність галузі; рівні використання ресурсів у галузі; можливість самостійного виходу на ринок
Стабільність навколишнього середовища країни	Темп інфляції; міцність (статус) валюти; бюрократичні формальності, пов'язані з веденням бізнесу; рівень і стабільність податкового тягаря; стабільність і привабливість цивільного законодавства

Таблиця 7 – Критерії інвестиційної привабливості різних видів вкладень (Бабушкін В.А.).

Види вкладень	Критерії, які визначають їх привабливості
В інвестиційні проекти	Економічна ефективність, ризик і строк окупності вкладень; інноваційна програма; впроваджувальні здатності компанії; фінансовий стан компанії й вплив необхідного обсягу вкладень на його ринкову вартість
В довгострокові цінні папери	Фінансова стабільність і ділова активність компанії-емітента; генерація грошового потоку; номенклатура випускається продукції, що; диверсифікованість виробництва; чутливість галузі й компанії-емітента до зміни макроекономічної й політичної ситуації
В короткострокові цінні папери	Ризикованість і прибутковість вкладень; співвідношення ринкової й теоретичної (розрахункової)ціни; положення в котирувальних списках; рішення керуючих органів компанії; наявність і ефективність системи корпоративного менеджменту
Венчурне інвестування	Тенденції розвитку галузі; ефективність системи керування компанії-позичальника; застосування інноваційних технологій; стабільність генерування грошових потоків; етап життєвого циклу компанії й продукту; імовірність зросту вартості бізнесу; структура власності
В операції злиття/поглинання	Займана частка у виробництві й реалізації загального обсягу продукції даного типу; ресурсно-сировинна й клієнтська база; нові технології, що застосовуються компанією; незалежність від зовнішніх джерел фінансування; платоспроможність і ділова активність компанії

Виходячи з розгляду цих таблиць, можна зробити висновок, що при оцінці інвестиційної привабливості підприємства науковці здебільшого аналізують фінансові показники. Лише деякі з них використовують у своїх методиках якісні показники діяльності підприємства. Також не в повній мірі враховуються такі фактори, як розмір ринку збуту, зовнішні ринки, конкурентоспроможність продукції, зовнішньоекономічний потенціал підприємства та інші.

До показників маркетингу належать наступні фактори: доля ринку; темп зросту ринку; конкурентоздатність продукції та послуг (ціна та якість); задоволеність клієнтів; кількість нових, постійних та загублених клієнтів; зріст продажів; бренд та імідж. [13]

До показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства належать: ефект та ефективність експортно-імпортних операцій; темп зросту експортно-імпортних операцій;

рівень конкуренції на зовнішніх ринках; ризик від здійснення ЗЕД.

Виходячи з аналізу поняття «інвестиційна привабливість», можна зробити висновок, що сучасне формулювання цієї економічної категорії вимагає уточнення з урахуванням зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Поняття повинне чітко відображати зміст і охопити максимальну кількість факторів, що впливають на нього.

Як зазначає у своїй статті Редченко К.: «В останні роки в закордонній економічній літературі досить часто звучить критика традиційних фінансових показників, джерелом яких є система бухгалтерського обліку й фінансової звітності, як основи для прийняття управлінських рішень. Ця критика спрямована на ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їхня цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Протягом 90-х років XX-го століття про це писали К. Мерчант, Б.С. Чакраварті, Дж. Деарден, Р.С. Каплан і Д.П. Нортон. Крім того, показники, сформовані в середовищі традиційного бухгалтерського обліку, в останні роки значною мірою втратили цінність для менеджменту й зовнішніх інвесторів» [16].

На наш погляд, інвестиційна привабливість підприємства - це не тільки його фінансовий стан, але й комплекс якісних та кількісних факторів маркетингу й ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Саме тому існує інший підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Привабливість підприємства розглядається з точки зору його вартості. Існують навіть різні системи управління, такі як: Value-Based Management (управління вартістю бізнесу).

Value-Based Management (VBM) – концепція управління, спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації зусиль всіх осіб, що приймають рішення, на ключових факторах вартості. З усього різноманіття альтернативних цільових функцій у рамках концепції VBM вибирається максимізація вартості компанії. Вартість же компанії визначається її дисконтованими майбутніми грошовими потоками, і нова вартість створюється лише тоді, коли компанії одержують таку віддачу від інвестованого капіталу, що перевищує витрати на залучення капіталу. [17]

Висновки. Таким чином, на основі вище наведеного аналізу пропонується наступне визначення поняття «інвестиційна привабливість»: інвестиційна привабливість підприємства - це комплексний показник ефективності діяльності організації, що включає у свій розгляд різні якісні та кількісні коефіцієнти, які характеризують фінансову, маркетингову, зовнішньоекономічну, управлінську й інший види діяльності. На наш погляд, запропоноване нами визначення розглядає всеосяжну кількість факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, а також на прийняття інвестиційних рішень.

Таким чином, в цієї роботі були розглянуті існуючи методи оцінки інвестиційної привабливості підприємства, були виявлені недоліки цих методів. Всі методи було поділено на дві категорії: методи, що спираються на фінансові та не фінансові фактори та методи, що спираються на вартість компанії. У процесі дослідження було виявлено, що поняття «інвестиційна привабливість» потребує уточнення з урахуванням зовнішньоекономічних факторів. Таким чином було розроблено власне поняття, яке, на наш погляд, розглядає всеосяжну кількість факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, а також на прийняття інвестиційних рішень.

Список літератури

1. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства // *Стратегічні пріоритети.* – 2007.- №1(2). – с. 120-126.
2. Иванов В.А., Авакян К.Г. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия //*Вестник удмуртского университета*. – 2010. - №3.- с. 22-28.
3. Счисляева Е., Тафеева А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия металлургической промышленности // *Škola biznisa*. – 2010. - №1. –с. 95-101.
4. Тарелкин А.А. Разработка стратегии и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности промышленного предприятия как объекта инвестирования // *Бизнес, менеджмент и право*. – 2009. – №3(19). –с. 55-59.
5. Байракова И.В., Чумаков В.И. Интегральная многокритериальная оценка инвестиционной привлекательности промышленных предприятий машиностроительного профиля АР Крым // *Экономика Крыма.* – 2010. – №1(30). – с.141-146.
6. Исаева С.В., Харичков С.К. Модель диагностики инвестиционной привлекательности экономических объектов // *Наукові праці УДАЗ ім. О.С. Попова*. – 2001. - №1. – с.88-92.
7. Стирський М.В. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій / М.В. Стирський // *Фінанси України.* — 2002. — №2. — С. 131–137.
8. Ізмайлова К.В. *Фінансовий аналіз*: навч. посіб. / К.В. Ізмайлова. — 2-е вид., стереотип. — К.: МАУП, 2001. — 215 с.
9. Юхимчук С.В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості торговельних підприємств / С.В. Юхимчук, К.В. Супрун // *Фінанси України*. — 2003. —№ 1. — с. 3–12.
10. Малова Т.Л. Розвиток методичних засад рейтингової оцінки інвестиційної привабливості акціонерних підприємств / Т.Л. Малова, Л.С. Селіверстова // *Актуальні проблеми економіки*. — 2003.
11. Раздобреева Г.А., Загорулько А.А. К вопросу об инвестиционной привлекательности предприятий малого и среднего бизнеса Украины *// Пахомов В.А Инвестиционная привлекательность предприятий - исполнителей контрактов как экономическая категория //*
12. Бабенко А.Г., Нехаенко С.В. *Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятий //*
13. Щиборщ К.В. Варианты оценки инвестиционной привлекательности предприятий // *Банковские Технологии*. – 2000. -№4.
14. Дворников А.А. Методический подход к оценке инвестиционной привлекательности предприятий // *Морские вести России*. – 2010. - №10.
15. Зайцева Н. Как оценить инвестиционную привлекательность?// *Журнал «БДМ. Банки и деловой мир»*. – 2007. - №12.
16. Редченко К. *Сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA): комбинирование с целью достижения синергии*” //www.cfin.ru.
17. Степанов Д. *Value-Based Management и показатели стоимости* // www.d-stepanov.narod.ru - 2002.

References (transliterated)

1. Nosova O.V. Investytsiyna pryvablyvist' pidpryyemstva [Investment attractiveness of the enterprise] // *Stratehichni priorytety.* [Strategic priorities] – 2007.- no1(2). – pp. 120-126.
2. Yvanov V.A., Avakyan K.H. Sravnytel'nыy analyz metodyk otsenky ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyya [Comparative analysis of methods for assessing the investment

attractiveness of the enterprise] // *Vestnyk udmurt·skoho unyversyteta* [Gazette of Udmurt University]. – 2010. - no3.- pp. 22-28.
3. Schyslyaeva E., Tafeeva A. Otsenka ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyya metallurhycheskoy promыshlennosty [Assessment of investment attractiveness of the metallurgical industry] // *Škola biznisa*. [Business School] – 2010. - no1. –pp. 95-101.
4. Tarelkyn A.A. Razrabotka stratehyy y kompleksa meropryyatyy po povыshenyyu ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty promыshlennoho predpryyatyya kak obъekta ynvestyrovanyya [Development of a strategy and set of measures to increase the investment attractiveness of an industrial enterprise as an investment object] // Byznes, menedzhment y pravo.[Business, Management and Law] – 2009. – no3(19). –pp. 55-59.
5. Bayrakova Y.V., Chumakov V.Y. Yntehral'naya mnohokryteryal'naya otsenka ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty promыshlennыkh predpryyatyy mashynostroytel'noho profylya AR Krыm [Integral multicriteria assessment of investment attractiveness of industrial enterprises of machine building profile of the Crimea] // *Эkonomyka Krыma*.[Economy of Crimea] – 2010. – no1(30). – pp.141-146.
6. Ysaeva S.V., Kharychkov S.K. Model' dyahnostyky ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty эkonomycheskykh obъektov [Model of diagnostics of investment attractiveness of economic objects] // *Naukovi pratsi UDAZ im. O.S. Popova*. [Scientific works of UZAZ named after OS Popova] – 2001. - no1. – pp.88-92.
7. Styrs'kyy M.V. Metodychni aspekty otsinky investytsiynoyi pryvablyvosti rynku aktsiy [Methodical aspects of estimation of investment attractiveness of the stock market] // *Finansy Ukrayiny*. [Finance of Ukraine] — 2002. — no2. — pp. 131–137.
8. Izmaylova K.V. *Finansovyy analiz*: navch. posib. [Financial analysis] — 2-e vyd., stereotyp. — Kiev: MAUP, 2001. — 215 p.
9. Yukhymchuk S.V. Matrychna model' otsinky investytsiynoyi pryvablyvosti torhovel'nykh pidpryyemstv [Matrix model of estimation of investment attractiveness of trading enterprises] // *Finansy Ukrayiny*. [Finance of Ukraine] — 2003. no 1., pp. 3–12.
10. Malova T.L. Rozvytok metodychnykh zasad reytynhovoyi otsinky investytsiynoyi pryvablyvosti aktsionernykh pidpryyemstv [Development of methodological bases of rating of investment attractiveness of joint-stock enterprises] // *Aktual'ni problemy ekonomiky*. [Current problems of the economy] — 2003.
11. Razdobreeva H.A., Zahorul'ko A.A. K voprosu ob ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyy maloho y sredneho byznesa Ukraynы [On the issue of investment attractiveness of small and medium-sized businesses in Ukraine] // *Ynvestytsyonnaya pryvlekatel'nost' predpryyatyy - yspolnyteley kontraktov kak эkonomycheskaya katehoryya* // [Investment attractiveness of contracting companies as an economic category]
12. Babenko A.H., Nekhaenko S.V. *Analyz podkhodov k otsenke ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyy* [Analysis of approaches to assessing the investment attractiveness of enterprises]//
13. Shchyborshch K.V. Varyantы otsenky ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyy [Options for assessing the investment attractiveness of enterprises] // *Bankovskye Tekhnolohyy*. [Banking Technology] – 2000. No 4.
14. Dvornykov A.A. Metodycheskyy podkhod k otsenke ynvestytsyonnoy pryvlekatel'nosty predpryyatyy [Methodical approach to the assessment of investment attractiveness of enterprises] // *Morskye vesty Rossyy*.[Maritime News of Russia] – 2010. – no 10.
15. Zaytseva N. Kak otsenyt' ynvestytsyonnuyu pryvlekatel'nost'? [How to evaluate investment attractiveness] // *Zhurnal «BDM. Banky y delovoy myr»*.[BDM Magazine. Banks and the business world. "] – 2007. – no 12.
16. Redchenko K. *Sbalansyrovannaya systema pokazateley (BSTs) y эkonomycheskaya dobavlennaya stoymost' (EVA): kombynyrovanye s tsel'yu dostyzhenyya synerhyy*" [Balanced Scorecard (BSC) and Economic Value Added (EVA): Combining for Synergy] //www.tsfin.ru.
17. Stepanov D. *Value-Based Management y pokazately stoymosty* [Value-Based Management and Cost Indicators] // www.d-stepanov.narod.ru - 2002.

Надійшла (received) 19.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Сілова Яна Володимирівна (Силова Яна Владимировна, Silova Yana V.) – аспірант кафедри Міжнародного бізнесу та фінансів, Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут» Контактна інформація: 050 643 93 42, yana.silova@gmail.com

Пустовіт Вадим Валерійович (Пустовит Вадим Валерьевич), Pustovit Vadym V.) - студент кафедри Міжнародного бізнесу та фінансів, Національний Технічний Університет «Харківський Політехнічний Інститут». Контактна інформація: 095 650 57 01, dr.pustowit2013@gmail.com

УДК 351.82:338.431 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.95

Р.Г.МАЙСТРО, Д.С.НАЗАРЕНКО

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено сутність управлінських інновацій та виокремлено проблемні аспекти інноваційного менеджменту на українських підприємствах в сучасних умовах. Проаналізовано питання запровадження управлінських інновацій, як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств в розвинутих країнах. Запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на основі запровадження управлінських інновацій. Принципово нові покоління техніки вимагають адекватних технологічним формам організації виробництва методів управління. Різко зростає роль стратегічного управління в переломні моменти становлення нових напрямів і поколінь техніки. Їх розробка, освоєння, розповсюдження пов'язані з ломкою пропорцій і уявлень, що склалися, технологічною, економічною, психологічною перебудовою. Потрібні нові (інноваційні) стратегічні управлінські рішення, щоб подолати силу інерції, підтримати нове, піти на докорінну перебудову сфер розробки, виробництва і застосування техніки, організації виробничого процесу і управління персоналом.

Ключові слова: інноваційний менеджмент, управлінські інновації, конкурентоспроможність підприємств.

Р.Г.МАЙСТРО, Д.С.НАЗАРЕНКО

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Определена сущность управленческих инноваций и выделены проблемные аспекты инновационного менеджмента на украинских предприятиях в современных условиях. Проанализированы вопросы внедрения управленческих инноваций, как фактора повышения конкурентоспособности предприятий в развитых странах. Предложены пути повышения конкурентоспособности украинских предприятий на основе внедрения управленческих инноваций. Принципиально новые поколения техники требуют адекватных технологическим формам организации производства, методов управления. Резко возрастает роль стратегического управления в переломные моменты становления новых направлений и поколений техники. Их разработка, освоение, распространение связаны с ломкой пропорций и сложившихся представлений технологической, экономической, психологической перестройкой. Нужны новые (инновационные) стратегические управленческие решения, чтобы преодолеть силу инерции, поддержать новое, пойти на коренную перестройку сфер разработки, производства и применения техники, организации производственного процесса и управления персоналом.

Ключевые слова: инновационный менеджмент, управленческие инновации, конкурентоспособность предприятий.

R. H. MAISTRO, D. S. NAZARENKO

MANAGEMENT INNOVATION AS A FACTOR OF INCREASE COMHLTITIVENESS OF ENTERHRISES

The essence of managerial innovations is determined and the problematic aspects of innovative management in Ukrainian enterprises under modern conditions are highlighted. The question of introduction of managerial innovations as a factor of increasing the competitiveness of enterprises in developed countries is analyzed. The ways of increase of competitiveness of the Ukrainian enterprises on the basis of introduction of managerial innovations are offered. Fundamentally new generations of equipment require adequate technological forms of production organization and management methods. The role of strategic management in the critical moments of the formation of new directions and generations of technology increases sharply. Their development, development, and distribution are associated with the breaking of proportions and existing ideas of technological, economic, and psychological restructuring. We need new (innovative) strategic management solutions to overcome the force of inertia, support the new, go to a radical restructuring of the areas of development, production and application of technology, the organization of the production process and personnel management.

Keywords: innovative management, managerial innovations, competitiveness of enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних умовах переходу глобальної економіки на постіндустріальний рівень розвитку, відбуваються якісні інституційні зміни не тільки на макрорівні, але і на мікрорівні – на рівні підприємств, а саме в організації виробництва і в управлінні. Принципово нові покоління техніки вимагають адекватних технологічним формам організації виробництва методів управління. Різко зростає роль стратегічного управління в переломні моменти становлення нових напрямів і поколінь техніки. Їх розробка, освоєння, розповсюдження пов'язані з ломкою пропорцій і уявлень, що склалися, технологічною, економічною, психологічною перебудовою. Потрібні нові (інноваційні) стратегічні управлінські рішення, щоб подолати силу інерції, підтримати нове, піти на докорінну перебудову сфер розробки, виробництва і застосування техніки, організації виробничого процесу і управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців переймалася дослідженням питань запровадження управлінських інновацій, як фактору підвищення конкурентоспроможності підприємств. Серед наукових розробок подібного спрямування можна виокремити праці таких учених, як Большакової А., Ільєнкової С., Пашкєєва С., Курячої О., Хеймела Г. та інші [1, 2, 4, 6].

Однак залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення питання визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі запровадження управлінських інновацій.

© Р.Г.Майстро, Д.С.Назаренко, 2020

Метою статті є визначення шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств на основі запровадження управлінських інновацій.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі прийнято розділяти інновації на технологічні, організаційні (маркетингові), управлінські. Інновації технологічні зосереджуються на внесенні змін у виробничий процес, інновації організаційні – це модернізація стратегії просування продукції підприємства, інновації управлінські – це модернізація методів, принципів, засобів і форм управління бізнес-процесами з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Управлінські інновації є не що інше, як нові управлінські технології, адміністративні процеси і організаційні структури. Це може бути, наприклад, запровадження нових методів організації праці, структуризації завдань, розподілу ресурсів, системи винагороди.

В основі нових управлінських технологій лежать концепції інжинірингу і реінжинірингу бізнесу. Загальне управління діловими (бізнес) процесами називають інжинірингом бізнесу, бо в його основі лежить безперервне проектування уніфікованих процесів: їх найменування, змісту, входу, виходу, зворотних зв'язків і т.і. Рєінжінірінг — це перебудова бізнес-процесів з метою досягнення якісного підвищення ефективності діяльності підприємства.

Останній термін з'явився на початку 1980-х рр. і пов'язаний з перебудовою ділових процесів поставок в компанії Ford Motors і процесів оплати рахунків в компанії IBM Credit. Засновником теорії реінжинірингу вважають М. Хаммера (автора (разом з Дж. Чампі) бестселера «Реінжиніринг корпорації: маніфест для революції в бізнесі») [1].

На сучасному етапі розвитку комп'ютерних і телекомунікаційних технологій правомірно говорити і про принципово нові технології управління уніфікованими бізнес-процесами на базі матричних структур. Визначальними чинниками забезпечення конкурентної переваги матричної організації стають швидкість модифікації, якість продукту і мінімізація витрат. На перший план виходить проблема розробки технології управління, що дозволяє знаходити економічні (за часом і витратам ресурсів) і якісні маршрути виконання замовлень споживачів [2].

Останнім часом, щоб стати більш гнучкими і ефективними в конкурентному середовищі, провідні світові корпорації направляють значну частину коштів і часу на вдосконалення бізнес-процесів. Управлінські інновації забезпечують компанії-новатору довготривалу конкурентну перевагу, оскільки зачіпають всі сфери її діяльності. При цьому існують труднощі в здійсненні управлінських інновацій: генерувати і втілити інноваційну ідею може не кожний керівник, до того ж ця ідея не обов'язково спрацює на конкретному підприємстві. Як правило, управлінські інновації в компаніях випадкові і не значні. Ті ж корпорацій, де оновлення і постійні перетворення в управлінні – налагоджений процес, мають всі шанси залишитися на ринку на тривалий час.

Одним з передових світових новаторів у сфері управлінських технологій є компанія Google - унікальний пошуковий механізм в глобальній системі Internet і одночасно прибуткова бізнес-модель. Головна відмінність Google від десятка інших пошукачів і тисячі менш успішних інтернет-компаній – у філософії. Що може бути зрозумілішим корпоративній місії Google: «організувати всю світову інформацію і зробити її доступною і корисною для всіх»?

Засновники компанії С. Брин і Л. Пейдж наймають на роботу тільки інженерів високої кваліфікації та фахівців з вченим ступенем. Співробітникам компанії дозволено по суботах грати в хокей на роликах прямо на автостоянці компанії. Готувати сніданки і обіди в корпоративному кафетерії запрошують відомих і дуже дорогих кухарів. В офісі завжди доступна гаряча кава і безліч напоїв (безкоштовно). В компанії працюють масажисти для персоналу. На роботу дозволено приводити домашніх тварин. Доповнює цей «соціальний пакет» привілей – це дозвіл п'яту частину робочого часу (20%) займатися чим завгодно.

В результаті Google, у тому числі завдяки своїм управлінським інноваціям (які привели до технологічних), стала володарем безлічі нагород, включаючи нагороду «Краща пошукова система в Інтернеті», приз журналу «PC» за «Технічну досконалість» і титулу «Краща пошукова машина» від журналу «Net» [1].

Іншим прикладом може служити компанія Virgin Р. Бренсона, яка під брендом Virgin продає музичні записи, алкоголь, весільні плаття, здійснює авіаційні і залізничні перевезення, управляє готелями на екзотичних курортах, надає послуги мобільного зв'язку, медичні і фінансові послуги. Як стверджують експерти, унікальність Virgin пояснюється тим, що бренд відображає особу самого Р. Бренсона.

Бренсон Р. – один з найбільш ексцентричних і епатажних людей серед мільярдерів. Він перетворив свій бізнес в шоу, розвага для себе самого, своїх співробітників і мільйонів глядачів. Бренсон може з'явитися на публіці в танку часів Другої світової війни, в рубці супершвидкісного судна, або в корзині повітряної кулі, в костюмі Бетмена, або в білому весільному платті. Його відомий принцип свідчить: бізнес повинен приносити задоволення і насолоду – причому в першу чергу споживачам, а незвичайні акції і галас у пресі привертають публіку краще за будь-яку рекламу.

Бренсон Р. не любить говорити «ні» і завжди готовий підтримати ініціативу своїх підлеглих. Корпоративна культура в компанії Бренсона полягає в наступному: будучи невтомним генератором ідей, Брэнсон Р. цінує і всіляко підтримує ці якості і в своїх співробітниках, вимагаючи від них високої активності і самостійності, не терпить тяганини і бюрократії, тому навмисно не роздуває штат в підрозділах компанії. Брэнсон Р. часто повторює, що немає такого рішення, якого не можуть прийняти разом дві люди, розмовляючи по телефону, а якщо питання дуже важливе, то тет-а-тет [5].

В світовому менеджменті велику популярність

набула нова стратегія менеджменту «блакитний океан», автором якої є Ч. Кім – професор міжнародного менеджменту бізнес-школи INSEAD. Основні положення стратегії «блакитного океану» можна позначити в декількох тезах:

- єдиний спосіб випередити конкурентів – не намагатися їх перемогти на існуючому ринку, а створювати нові ринки і напрями, вільні від конкуренції;
- потрібно візуалізувати свою стратегію і профіль галузі у формі «стратегічної канви»;
- не потрібно вибирати між диверсифікацією і низькими витратами, можна використовувати обидва ці методу паралельно;
- не потрібно сподіватися на існуючий попит, варто шукати і створювати новий.

Стратегію менеджменту «блакитного океан» успішно використовує корейська компанія LG Electronics. Стратегія зачіпає всі аспекти діяльності компанії – маркетинг, кадрову політику, логістику. Компанія LG цілеспрямовано вирішила вийти з «червоного океану», де постійна конкурентна боротьба інколи не дозволяє отримувати того результату, на який розраховує менеджмент. Жорстка конкуренція призводить до того, що в «червоному океані» багато компаній мають невеликий прибуток або взагалі працюють в збиток саме через витрати, пов'язані з конкурентною боротьбою. І більшість товарних ринків це якраз ринки «червоного океану».

«Блакитний океан» – це середовище, в якому фактично відсутня (певний час) конкурентна боротьба, тому компанії одержують високі прибутки. Поява конкурентної боротьби в «блакитному океані» перетворює його на «червоний океан» і примушує компанію шукати новий «блакитний океан». Щоб перейти з «червоного океану» в «блакитний», необхідно: відмовитися від тієї частини бізнесу, яка є неперспективною, або ж зменшити її, збільшити той сегмент, який визнаний найбільш прибутковим, і створити інноваційні продукти.

В реалізацію стратегії «блакитного океану» в LG Electronics залучений кожний співробітник. Це позиція компанії і кожний інженер в LG не просто відповідає за свою ділянку роботи, але і стежить за тенденціями на ринку і його кон'юнктурою, як маркетолог [4].

Підвищення світових цін на нафту внесло певні корективи в рейтинг найбільших корпорацій світу. В списку «Fortune 500» в першій п'ятірці знаходиться нафтові компанії - British Petroleum (далі BP). Проте ще на початку 1990-х рр. BP, знаходилася на межі банкрутства. Але, створивши нетрадиційну організаційно-управлінську систему, засновану не на вертикальних, а на горизонтальних зв'язках, компанія змогла подолати кризу і перетворитися на одного з лідерів світового ринку. Крім того, BP диверсифікувала свою діяльність, для того, щоб позбулася тісної залежності від нестабільного нафтового ринку, і навіть спробувала змінити свій імідж. В усякому разі, представники компанії підкреслюють, що назва «BP» означає тепер Beyond Petroleum – «не тільки нафта».

Так, на початку 1990-х років основою організаційної структури BP були регіональні операційні компанії (ROC), що включали бізнес-менеджерів і технічних експертів, що управляли процесами пошуку і видобутку нафти на підвідомчих територіях. Голова компанії Д. Брауні ліквідовував ці структури, запросивши керівництво ROC в створений ним виконавчий комітет, який здійснював загальне управління підрозділом, і, розподіливши технічних фахівців за окремими об'єктами. Менеджери об'єктів стали повноправними господарями на своїх ділянках. Кожний з них підписував індивідуальний контракт з BP, в якому обумовлювалися зобов'язання менеджера в частині обсягів виробництва, собівартості і капітальних витрат. Менеджери об'єкту самостійно приймали рішення про те, де і як бурити свердловини, скільки і яких наймати фахівців, робити все власними силами, або вдаватися до аутсорсингу.

Потім Д. Брауні розділив більше 40 об'єктів BP на чотири групи – не за географічною ознакою, а залежно від стадії реалізації проектів. Об'єкти, що відносяться до кожної з цих груп, мали схожі проблеми, а значить, можна було загальними зусиллями знайти шляхи їх вирішення або організувати спільний мозковий штурм. Менеджери, зацікавлені в досягненні конкретних результатів і не зв'язані будь-якими бюрократичними перепонами швидко оцінили переваги таких горизонтальних зв'язків. Без жодного примушення і навіть координації з боку керівництва BP вони зав'язали неформальні контакти один з одним, спілкуючись з різних питань, організовуючи ділові зустрічі і запрошуючи один одного для консультацій. Незабаром такі ж зв'язки з'явилися і між технічними і комерційними фахівцями.

Усередині BP була створена ціла мережа «професійних клубів», члени яких постійно обмінювалися інформацією один з одним, вчилися один у одного і фактично створювали загальний банк знань. З часом ці «клуби» цілком офіційно узяли на себе відповідальність за те, щоб досягнення, перспективні ідеї і вдалі рішення, знайдені на одному об'єкті, були швидко сприйняті на інших.

Крім того, Брауні Д. запропонував розповсюдити механізм децентралізації і горизонтального обміну знаннями на всі підрозділи BP. Цей процес, що почався в середині 1990-х рр., продовжується дотепер, поступово залучивши майже 100 бізнес-підрозділів BP в рамках однієї й тієї ж стратегії розвитку – високого рівня самостійності і відповідальності за результати, що досягаються.

Основою цієї системи є комп'ютерна мережа, яка підтримує внутрішньокорпоративний Інтранет з десятками тисяч сторінок. Свої сторінки в цій мережі мають багато співробітників компанії, є розділи, присвячені тим або іншим технологіям або областям знань, існують чати, на які можна вийти у разі виникнення будь-яких труднощів і отримати пораду від колеги, можливо, що знаходиться на іншій стороні земної кулі. Механізм обміну знаннями в компанії постійно еволюціонує, розростаючись як

горизонтально, так і вертикально. Так, корпоративна мережа ВР інтегрована з системами її найважливіших партнерів, що полегшує співпрацю і дозволяє всім сторонам одержувати додатковий досвід, підвищувати свою кваліфікацію та конкурентоспроможність компанії.

Останніми роками була створена всесвітня система відеоконференцій і обміну відеофайлами, тому експерту, чия допомога потрібна для вирішення якої-небудь проблеми, не обов'язково виїжджати в регіон запиту. Управління проектами у ВР відбувається за чітким алгоритмом, що включає вивчення попереднього досвіду аналогічних заходів, постійне відстежування реалізації проекту із зіставленням плану і проміжних результатів, а також ретроспективний аналіз із занесенням всіх висновків і рекомендацій в загальнокорпоративний банк знань, щоб цією інформацією могли згодом скористатися інші співробітники.

Вищенаведена децентралізована, вільна структура ВР не тільки підвищила ефективність діяльності компанії, але і допомогла їй зробити ряд важливих кроків наприкінці 1990-х - початку 2000-х рр., коли британська корпорація буквально увірвалася в «велику трійку» глобального нафтового ринку, кинувши виклик традиційним лідерам – Exxon і Shell [5].

Отже, в сучасних умовах глобальних економічних процесів, щоб стати більш гнучкими і ефективними в конкурентному середовищі, ведучі світові корпорації направляють значну частину коштів і часу на вдосконалення управління своїх бізнес-процесів. Для досягнення високого рівня конкурентоспроможності компаніям необхідні нові підходи в управлінні – управлінські інновації. Довготривала конкурентна перевага і успішність будь-якої компанії залежать від її своєрідності, від уміння творчо підходити до управління, здібності знаходити нестандартні рішення складних проблем, тобто надважливими є не стільки «правильні принципи» менеджменту, скільки управлінські інновації.

Висновки. Отже, немає сумніву, що існуючий зарубіжний досвід впровадження управлінських інновацій необхідно використовувати на українських підприємствах. На жаль, в даний час в країні підприємства, як приватні, так і державні поки не достатньо використовують наведений досвід розвинутих країн, не генерують і не впроваджують інноваційні технології в управлінні. Тому державі необхідно стимулювати інноваційні процеси як на корпоративному рівні (за рахунок зростання доходів споживачів і забезпечення розвитку висококонкурентного середовища), так і на рівні державних підприємств (здійснення ефективної антимонопольної політики та фінансування впровадження управлінських інновацій), тим більше що багато хто з них мають серйозні фінансові проблеми, і у тому числі через проблеми управлінського характеру, що й буде предметом подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Большаков А. С. *Менеджмент* / А. С. Большаков // Учебное пособие. – СПб.: «Издательство "Питер"», 2000, 160 р.
2. *Инновационный менеджмент*. Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997. – 307 с.
3. *Инновационный менеджмент:* Учебное пособие / Под ред. П.Н. Завлина , А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – СПб.: Наука, – 2000. – С. 354.
4. Пашкеев С. Океан надежд / С. Пашкеев, Е. Курячая // *Бизнес*. – 2006. - №10 (685). – С. 65-68. – (6 мар.).
5. Пашкеев С. Добытчики / С. Пашкеев // *Бизнес*. – 2005. – №50 (673). – С. 84 – 87.– (12 дек.).
6. Хеймел Г. *Что есть в управленческих инновациях?* / Г. Хеймел // Harvard / Business Review. – 2006. – С. 25-31.

References (transliterated)

1. Bol'shakov A. S. *Menedzhment* [Management]. Uchebnoe posobie. – Sankt-Peterburg: «Izdatel'stvo "Piter"», 2000, 160 p.
2. Il'enkovoj S. D. *Innovacionnyj menedzhment* [Management innovation]. Uchebnik. Moscow, Juniti, 1997, 307 p.
3. Zavlina P.N., Kazanceva A.K., Mindeli L.Je. Innovacionnyj menedzhment [Management innovation]. Uchebnoe posobie SPb Nauka, 2000, 354 p.
4. Pashkeev S., Kurjachaja E. Okean nadezhd [An ocean of hope]. Biznes [Business], 2006, no 10 (685). pp. 65-68. – (6 mar.).
5. Pashkeev S. Dobytchiki [Miners]. *Biznes.* [Business]– 2005. – no 50 (673). – pp. 84 – 87.
6. Hejmel G. *Chto est' v upravlencheskih innovacijah*? [What is there in management innovation?]. Harvard Business Review. 2006, pp. 25-31.

Надійшла (received) 19.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Майстро Руслана Григорівна (Майстро Руслана Григорьевна, Maistro R.) **-** кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», , доцент кафедри економіки та маркетингу Національного технічного університету «ХПІ», м. Харків, Україна; ORCID: htts: // orcid.org/0000-0000-0000-0000; e-mail:maistrorg@gmail.com

Назаренко Дарина Сергіївна (Назаренко Дарина Сергеевна, Nazarenko D) **-** Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент, м. Харків, Україна; ; e-mail:

УДК 658.5.012.1: 330.88

doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.99

Н.М. ВОЛОСНІКОВА, Н.Н. ГУБАНОВА, С.О. КЛИМОВА

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА МІКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто один з ключових понять теорії організації, а саме ефективність управління, під якою розуміється економічна категорія, що відображає внесок управлінської діяльності в кінцевий результат роботи організації. Висвітлюються теоретичні аспекти формування виробничої та логістичної інфраструктури. Представлено функціонально-структурний підхід до формування безпеки інфраструктури. Розглянуто поняття «інфраструктура», як економічної категорії, визначено підхід, адекватний для її аналізу. Досліджено методологічні основи означення поняття інфраструктура як одного з найважливіших складників виробничої системи. Зазначається необхідність розгляду її складових елементів з погляду єдиної системи, котра виконуючи умову функціональної необхідності, забезпечує взаємозв'язок виробничих процесів на мікро- та макрорівнях економіки. Висвітлюється необхідність обґрунтованої побудови інтегрованої системи , яка виконувала б функції управління, контролю і регулювання процесами руху матеріальних ресурсів, кадрів, енергоресурсів, інформації та інших потоків для ефективної роботи промислового виробництва. Доводиться існування нагальної потреби у подальшому теоретичному осмисленні стратегічних аспектів безпеки логістичної інфраструктури на мікро- та макрорівнях економіки.

Ключові слова: концепція ефективності, виробнича та логістична інфраструктура, безпека, елементи інфраструктури, мікро- та макрорівень економіки.

Н.Н. ВОЛОСНИКОВА, Н.Н. ГУБАНОВА, С.О. КЛИМОВА

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРОЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрено одно из ключевых понятий теории организации, а именно эффективность управления, под которой понимается экономическая категория, отражающая вклад управленческой деятельности в конечный результат работы организации. Представлены теоретические аспекты формирования производственной и логистической инфраструктуры. Представлен функционально-структурный подход к формированию безопасности инфраструктуры. Рассмотрены понятия «инфраструктура», как экономической категории, определен подход, адекватный для ее анализа. Исследованы методологические основы определения понятия инфраструктура как одного из важнейших составляющих производственной системы. Отмечается необходимость рассмотрения ее составляющих элементов с точки зрения единой системы, которая выполняя условие функциональной необходимости, обеспечивает взаимосвязь производственных процессов на микро- и макроуровне экономики. Рассматривается необходимость обоснованного построения интегрированной системы, которая выполняла бы функции управления, контроля и регулирования процессами движения материальных ресурсов, кадров, энергоресурсов, информации и других потоков для эффективной работы промышленного производства. Доказывается существование необходимости в дальнейшем теоретическом осмыслении стратегических аспектов безопасности логистической инфраструктуры на микро- и макроуровне экономики.

Ключевые слова: концепция эффективности, производственная и логистическая инфраструктура, безопасность, элементы инфраструктуры, микро- и макроуровень экономики.

N.M. VOLOSNIKOVA, N.N. GUBANOVA, S.O. KLYMOVA

INTEGRATED APPROACH TO THE CONCEPT OF EFFICIENCY OF MANAGING INFRASTRUCTURE OF ENTERPRISES AT MICRO AND MACRO LEVELS OF ECONOMY

The article deals with one of the key concepts of the theory of organization, namely the effectiveness of management, which is understood as an economic category that reflects the contribution of management activities to the end result of the organization. The theoretical aspects of formation of industrial and logistical infrastructure are considered in the article. A functional-structural approach to the formation of infrastructure security is presented. The concepts of "infrastructure" as an economic category are considered, an approach adequate for its analysis is defined. The methodological foundations of defining the concept of infrastructure as one of the most important components of the production system are investigated. It is noted that it is necessary to consider its constituent elements from the point of view of a unified system that fulfills the condition of functional necessity and ensures the interconnection of production processes at the micro and macro levels of the economy. Three groups of tasks are considered in the process of interaction of the external environment of direct influence and the external environment of indirect influence on the logistics and production system. It is concluded that diversity, problem character and ambiguity of the final vector of the development of logistic processes to the changing market conditions, necessitate the activation of scientific research, theoretical rethinking and stabilization of the ongoing transformations. The necessity for a reasonable construction of an integrated system that would perform the functions of managing, controlling and regulating the processes of movement of material resources, personnel, energy, information and other flows for the effective operation of industrial production is considered. The necessity of further theoretical understanding of the strategic aspects of the security of logistics infrastructure at the micro and macro levels of the economy is proved.

Keywords: efficiency concept, industrial and logistics infrastructure, security, infrastructure elements, micro and macro levels of the economy.

Вступ. Виробнича інфраструктура виступає важливим фактором ефективного використання включених у виробничий процес ресурсів. Необхідність раціонального розвитку виробничої інфраструктури зумовлена зростанням її значення для одержання високих кінцевих результатів виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів інфраструктури у сучасних умовах загалом та її окремих складових, зокрема як багатофункціональної і багатоаспектної системи, що забезпечує стійкий розвиток виробничої

© Н.М. Волоснікова, Н.Н. Губанова, С.О. Климова 2020

системи, надається велика увага. Зауважимо, що ці питання знайшли висвітлення в публікаціях багатьох вчених, зокрема таких, як Р. Іохімсен, І. Бєляєвський, В. Стаханов, В. Федько, О. Соколова., М. Григорак, В. Маслак, О. Васильєв та ін.

Теоретичні положення та механізми функціонування виробничої інфраструктури є найменш дослідженою проблемою в галузі виробництва, оскільки питання виробничої інфраструктури мають фрагментарний характер. Деякі аспекти логістичної інфраструктури висвітлюються в працях Є. Крикавського, Д. Бауєрсокса і Д. Клосса, М. Довби та ін.

Теоретичні основи управління економічною безпекою систем різноманітного призначення і рівня ієрархії та широке коло питань, пов'язаних з моделюванням процесів управління безпекою економічних систем, відбиті в наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів, таких, як: Л. Абалкін, І. Бінько, В. Забродський, **Ошибка! Ошибка связи.** Вітлінський, Т. Клебанова, М. Кизим, А. Куклін, Ю. Лисенко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Сенчагов, Татаркін Татаркін, В. Шлемко та ін. Проте ряд питань, пов'язаних з розробкою комплексу моделей оцінки й аналізу економічної безпеки регіону, не знайшли достатнього відображення в спеціальній літературі і потребують подальшої розробки.

Постановка завдання. Підвищена увага, що приділяється останнім часом динамічному розвитку логістичних та виробничих процесів, призводить до необхідності створення сучасної ефективної логістичної інфраструктури. Проте деякі теоретичні, методологічні і практичні аспекти потребують подальших досліджень. На сьогодні відсутні комплексні дослідження питань ефективності управління, під яким розуміється економічна категорія, що відображає внесок управлінської діяльності в кінцевий результат роботи організації. Функціональне призначення управління зводиться до забезпечення ефективності основної діяльності, тому її ефективність визначається ступенем результативності самої організаційної системи.

Цей факт зумовлює необхідність здійснення подальших теоретико-методичних і прикладних досліджень логістичної та виробничої інфраструктури та ефективності інфраструктури. Рішення поставлених завдань визначає актуальність дослідження, як у теоретичному, так і практичному плані.

Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу виробничої та логістичної інфраструктури необхідно розкрити понятійний апарат, який конкретизує значеннєву частину категорії.

Так Р. Іохімсен під інфраструктурою розуміє «сукупність матеріальних, інституціональних і індивідуальних умов, наявних у розпорядженні господарюючих суб'єктів і дозволяють при доцільному розміщенні ресурсів забезпечити повну інтеграцію і високий рівень господарської діяльності» [1, 2].

І.К. Бєляєвський дає таке визначення інфраструктури ринку «сукупність допоміжних підгалузей і способів, які організаційної та матеріально забезпечують основні ринкові процеси».

В.Н. Стаханов визначає інфраструктуру як «комплекс специфічних трудових процесів при виробництві послуг забезпечують обмін діяльністю в суспільному виробництві» [3, с. 6].

В.П. Федько [4, с. 6] під ринковою інфраструктурою розуміє сукупність видів діяльності, що забезпечують ефективне функціонування суб'єктів ринкової економіки та їх взаємозв'язок в реальному ринковому просторі.

У навчально-економічному словнику-довіднику «Ринкова економіка: основні терміни, поняття та визначення» [5, с. 288] термін інфраструктура трактується у такий спосіб: «Інфраструктура – це складові частини загальної будови економічного життя, мають допоміжний характер і забезпечують нормальне життя економічної системи в цілому». Крім того наводяться такі поняття як «інфраструктура виробнича», «інфраструктура ринкова», «інфраструктура соціально-побутова», «інфраструктура фірми», «інфраструктура економіки» тощо.

Соколова О.Є. [6] під інфраструктурою розуміє «комплекс галузей господарства, що обслуговують виробництво».

Розбіжність наведених визначень поняття «інфраструктура» очевидна, хоча кожне із них таким або іншим чином вказує на роль та місце інфраструктури в сучасних економічних відносинах, але в той же час свідчить про відсутність єдиного підходу в розумінні сутності інфраструктури. Таким чином можна стверджувати, що термін «інфраструктура» не має достатньо чіткого та сталого визначення, а багатоплановість терміна зводиться до того, що під інфраструктурою розуміється надання послуг спеціальним виробничо-господарським багатогалузевим комплексом, що забезпечує нормальне функціонування потокових процесів в економіці.

Логістичний підхід на відміну від традиційного дозволяє оптимізувати всі потоки протягом усього логістичного ланцюга шляхом виконання певних логістичних процесів. Природно, реалізація логістичного процесу не можлива без відповідної логістичної інфраструктури, а реалізація виробничого процесу не можлива без відповідної виробничої інфраструктури.

Є.В. Крикавський визначення логістичної інфраструктури наводить у такий спосіб: «Логістична інфраструктура – це система заходів просторово-часового перетворення логістичних потоків (матеріальних, інформаційних, фінансових, людських), а також сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження цих

потоків шляхом створення потенціалу відповідних логістичних послуг» [7, с. 107].

Тобто логістична інфраструктура є тим механізмом, що забезпечує синтез, з’єднання, поєднання, узагальнення, взаємозв’язок і взаємодію процесів організації логістичних процесів. В цьому напрямку логістичну інфраструктуру слід розглядати як сукупність різних сфер середовища, які повинні організаційно забезпечити хід логістичних процесів.

Американські вчені Д. Бауєрсокс і Д. Клосс [8] під логістичної інфраструктурою розуміють «каркас, на якому базується робота логістичної системи». Крім того до числа типових об’єктів логістичної інфраструктури вчені відносять виробничі підприємства, склади, навантажувально-розвантажувальні терміналі, магазини роздрібної торгівлі, інфраструктурну мережу, інформаційні та транспортні об’єкти. Тобто окремі функції, що здійснюються в рамках логістичної інфраструктури.

Виходячи з наведених визначень логістичної інфраструктури автори робіт [9, 10, 11] виділяють такі основні складові логістичної інфраструктури як: технологічну та організаційно-економічну.

Технологічна складова логістичної інфраструктури включає в себе систему засобів по перетворенню потоків. Організаційно-економічна складова логістичної інфраструктури реалізується сукупністю підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови проходження матеріальних потоків з метою їх просторово-часової оптимізації.

М.О. Довба [12, с. 6] визначив місце логістичної інфраструктури в системі ринкової інфраструктури серед фінансової, економіко-правової, зовнішньоекономічної, торгівельно-посередницької та інформаційної інфраструктури. У зарубіжній літературі, логістичну інфраструктуру трактують, як «створені людиною лінійні та точкові об’єкти громадського користування, необхідні для переміщення людей, вантажів, інформації, енергії тощо».

На думку Остапчук Н.Н. [13], логістична інфраструктура являє собою «інфраструктуру до якої відноситься логістична схема, як цілісна господарська система утворення, транспортування, збору, складування, сортування, сертифікації та ідентифікації, реалізації, утилізації та рециклінгу з елементами відповідного обслуговування, а саме інформаційного, маркетингового, транспортного, комерційного тощо».

Тобто за своєю суттю логістична інфраструктура уявляє собою зовнішню та внутрішню середу організації логістичної роботи фірми в інтегрованому комплексі.

Розглядаючи відносну економічну ефективність, слід виділити концепцію М. Фаррелла, який розділяє її на технічну і аллокативная складову.

Технічна ефективність (виробнича) відображає здатність отримувати максимальний обсяг випуску з даного набору факторів виробництва. Аллокативная ефективність (ефективність розподілу або «ефективність по Парето») відображає здатність використовувати ресурси в оптимальній комбінації, беручи до уваги їх відносну ціну і використовувану технологію. Підприємство (або галузь) можна вважати технічно неефективним, якщо воно використовує занадто багато ресурсів для випускається обсягу продукції. У цьому випадку воно не буде розташоване на кривій своїх виробничих можливостей, а буде розташовуватися під нею. З точки зору розподілу, підприємство (галузь) неефективно, якщо воно використовує неоптимальну комбінацію ресурсів для здійснення випуску продукції. У цьому випадку воно може перебувати на кривій виробничих можливостей, але не буде мінімізувати витрати.

Економічна, технічна і аллокативная ефективності можуть бути відображені графічно (рис. 1), для випадку з двома видами ресурсів (X1 і X2), в такий спосіб.

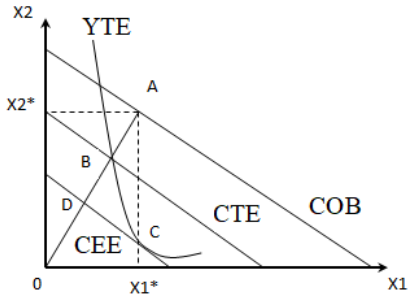

Рис. 1 – Графічне представлення економічної, технічної та аллокативная ефективності

YTE – ізокванта технічної ефективності
CEE – економічно ефективні витрати
CTE – технічно ефективні витрати
COB – фактичні витрати

Згідно Фарреллу та його послідовникам, економічна ефективність визначається як здатність підприємства виробляти задану кількість продукції з мінімальною вартістю для даного рівня технології.

Виходячи з даного графіка визначаються наступні співвідношення:

1) Технічна ефективність (TE) дорівнює відношенню 0B/0A або CTE/COB, тобто відносини технічно-ефективних витрат ресурсів до фактичних і буде дорівнює 1 в разі їх рівності; відповідно технічна неефективність представлена надлишковими витратами – відрізок AB, і співвідношення AB/0A вказує на частку (відсоток), на яку потрібно знизити використання всіх ресурсів для досягнення технічної ефективності виробництва, не викликавши при цьому зниження обсягу випуску.

2) аллокативная ефективність (AE) дорівнює відношенню 0D/0B або CEE/CTE, тобто відношенню економічно ефективних витрат ресурсів до технічно ефективним; відрізок BD відображає зниження витрат в тому випадку, якщо процес виробництва стане ефективним з точки зору розподілу.

3) Економічна ефективність (EE) дорівнює співвідношенню 0D/0A або CEE/COB, тобто співвідношенню економічно ефективних витрат ресурсів до фактичних.

4) На підставі попередніх співвідношень справедливо наступна рівність:

$$EE=TE\times AE$$

Таким чином, економічна ефективність пов'язана з досягненням ефективності як при виробництві, так і при розподілі, і може бути представлена як результат технічної та аллокативної ефективності.

Для ефективної роботи промислового виробництва та його трансакцій (взаємодії) з усіма суб'єктами ринкової інфраструктури (як внутрішніми, так і зовнішніми) необхідна обґрунтована побудова інтегрованої системи, яка виконувала б функції управління, контролю і регулювання процесами руху матеріальних ресурсів, кадрів, енергоресурсів, інформації та інших потоків [2, с. 42]. Такою системою може бути інтегрована логістизація промислового виробництва, яку можна визначити як управління логістичними процесами перетворення станів елементів виробничої системи.

Інтегрована логістизація промислового виробництва повинна бути основоположною і орієнтована на досягнення підприємством безлічі адаптивних властивостей за допомогою раціонального і комплексного здійснення логістичних функцій і операцій за допомогою форм, методів і механізмів, а також основних об'єктів та сфер застосування.

Раціональна організація і управління промисловим виробництвом передбачає обов'язкове використання основних логістичних принципів: односпрямованісті, гнучкості, синхронізації, оптимізації, інтеграції процесів. Логістична організація виробничих процесів передбачає всіляке зменшення невпорядкованості, різноманітності і невизначеності як у просторі, так і у часі.

Розвиток логістичної інфраструктури адекватної рівню ринкових змін має відбуватися на основі визначення передумов та основних принципів реалізації даного процесу. Одним з найважливіших характеристик якості функціонування логістичної системи є безпека.

Використовуючи системний підхід для аналізу логістичної інфраструктури необхідно проаналізувати константність взаємин між логістичною системою і середовищем, а також всередині самої логістичної системи, тобто безпеку логістичної інфраструктури.

У словнику В. Даля під «безпекою» розуміється «наявність схоронності, надійності».

Будь-яка логістична система піддана зовнішнім впливам з боку середовища і внутрішніх змін самої системи (рис. 2). Збереження гомеостазу системи є головною умовою її безпеки, тому що саме безпека визначає існування і життєздатність самої системи.

Стосовно до логістичної інфраструктури категорія «безпека» може мати трирівневий вплив:

1) безпека внутрішнього середовища логістичної системи – характеризує властивість опірності об'єкта по відношенню до дій середовища. Крім того, є характеристикою цілісності логістичної системи і має можливість підтримувати здатність системи зберігати свій нормальне функціонування в умовах зовнішніх і внутрішніх коливань;

2) безпека зовнішнього середовища прямого впливу на логістичну систему – здатність логістичної системи взаємодіяти з сукупністю змінних, що перебувають за межами підприємства (отже, і його логістичної системи) і, по суті, не охоплюються сферою впливу логістичної системи підприємства;

3) безпеку зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну систему – здатність логістичної системи взаємодіяти з середовищем без порушення гомеостазу зовнішнього середовища непрямого впливу.

З метою успішного протистояння логістичної системи зовнішньому середовищу (прямого і непрямого впливу), безпека логістичної системи повинна відповідати складності і стрімкості трансформацій, які відбуваються у зовнішніх середовищах. Тобто внутрішня середа логістичної системи повинна стійко адаптуватися до виявлення нових завдань і проблем, а також вироблення нових рішень і активно маневрувати розподілом ресурсів.

У процесі взаємодії зовнішнього середовища прямого впливу і зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну та виробничу систему вирішується три групи завдань:

1) на рівні внутрішнього середовища логістичної системи – логістичне управління запасами матеріальних ресурсів, проміжного продукту і готової продукції в технологічному процесі виробництва;

2) на рівні зовнішнього середовища прямого впливу на логістичну систему – постачання підприємства матеріальними ресурсами і збут готової продукції, логістичний сервіс, доставка, передпродажне і післяпродажне обслуговування покупців;

3) на рівні зовнішнього середовища непрямого впливу на логістичну систему – ринкова інфраструктура через свої інститути сприяє більш рівномірному розподілу інформації, ефективним прямим і зворотним зв'язкам, знижує рівень трансакційних витрат.

В залежності від фізичної природи діючих факторів, внутрішні трансакції між ланками логістичного ланцюга повинні володіти відповідними властивостями.

Всі різновиди логістичних трансакцій можна звести до двох груп: константні (стійкі) і неконстантні (нестійкі) трансакції. Під стійкими трансакціями будемо розуміти такі трансакції, за допомогою яких «опорні точки», а отже, і ланки логістичного ланцюга приймають первинне положення після припинення дії факторів. У разі наявності нестійких трансакцій після припинення дії факторів «опорні точки» не повертаються в початкове положення.

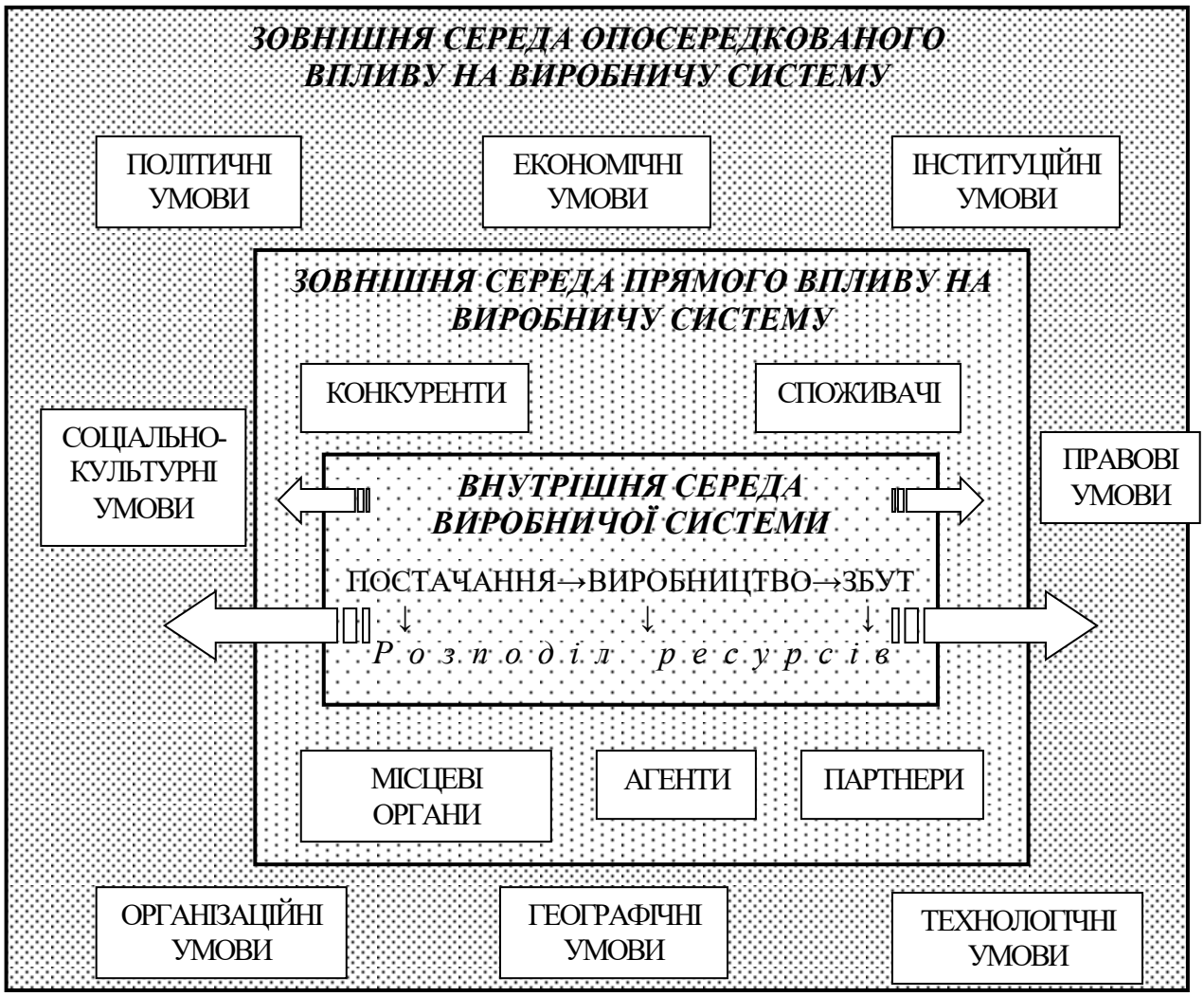

Рис. 2 – Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища логістичної системи

Отже, під еквівалентною схемою логістичної системи будемо розуміти сукупність трансакцій в ланках логістичного ланцюга і координатних систем, побудованих на основних елементах логістичної системи, з накладеними на них трансакціями, що деформують логістичні процеси у вигляді «опорних точок», розташованих у відповідності зі схемою базування ланок логістичного ланцюга, і діючих факторів.

В залежності від того, які сторони логістичні процесу повинні бути описані за допомогою математичної моделі, в еквівалентну схему слід включати відповідні фактори.

Слід зазначити, що в розглянутих випадках безпека логістичної системи буде зумовлюватися різним характером трансакцій в мікро- і макрологістичних системах.

Визначення методології інфраструктурної логістичної безпеки передбачає освідомлення того факту, що «у бізнес-середовищі логістика являє собою дворівневу ієрархічну систему, яка вміщує в себе макро- та мікрорівні» [15, с. 21]. Макрологістична система є великою логістичною системою управління потоковими процесами при участі декількох і більше незалежних суб’єктів господарювання, необмежених у територіальному розташуванні. Це високоінтегрована інфраструктура економіки. Мікрологістична система охоплює логістичну діяльність виробництва.

Можна стверджувати, що ефективне функціонування логістичної та виробничої інфраструктури (що включає в собі мікро- та макросистему) безпосередньо залежить від безпеки інституційного середовища, важливою складовою якого є логістична та виробнича інфраструктура.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження концептуальних розробок в області інфраструктурного забезпечення логістичних процесів, дозволяє зробити висновок відносно того, що різноманіття, проблемний характер і неоднозначність підсумкового вектора розвитку логістичних процесів до мінливих ринкових умов, обумовлюють необхідність активізації наукового пошуку, теоретичного переосмислення і стабілізації перетворень, що відбуваються. Економічні відносини, що формуються в умовах нестійкого зовнішнього середовища, вимагають високоефективних способів і методів управління логістичними процесами. Описане різноманітність видів ефективності вказує не тільки на багатогранність і багатоаспектність категорії, але, в

той же час, і на незавершеність процесу пізнання ефективності, розкриття суті і досягнення однозначності в її інтерпретації дослідниками і практиками. У зв'язку з цим існує нагальна потреба у подальшому теоретичному осмисленні стратегічних аспектів безпеки логістичної інфраструктури на мікро- та макрорівнях економіки.

Список літератури

1. *Theorie der infrastruktur* / R.Jochimsen. – Tubunden, 1966. – P.99.
2. Jochimsen R. *Theorie der Infrastruktur*. – Jubingen. – 1966. – P. 133-135.
3. Стаханов В.Н. *Экономика инфраструктуры общественного производства*: Учебное пособие. Ростов н/Д: РИНХ, 1989. - 118 с.
4. Федько В.П. *Инфраструктура товарного рынка: учеб. для вузов* / В.П. Федько, Н.Г. Федько. – Ростов н/Д: Феникс, 2000. - 511 с.
5. *Ринкова економіка: основні терміни, поняття і визначення* / Є.Я. Агєєв, С.В. Піча. – Т. 1. – Львів: Новий світ-2000, 2011. – 506 с.
6. Соколова О.Є. Моделювання стратегій розвитку логістичної інфраструктури аеропорту / О.Є. Соколова // *Проблеми системного підходу в економіці: електр. наук. фах. вид.* – 2008. Вип. 3. – Режим доступу: / http: www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/index.html.
7. Крикавський Є.В. *Логістичні системи:* навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
8. Бауерокс Д.Д. *Логистика: интегрованная цеп поставок* / Д.Д. Бауерокс, Д.Д. Клосс – М.˝ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
9. Григорак М.Ю. *Формування системи управління логістичною інфраструктурою аеропорту:* монографія / Григорак М.Ю., Соколова О.Є., Нац. авіац. ун-т. – К.: Зовнішня торгівля, 2010. – 261 с.
10. Маслак В.О. *Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: теоретичні та прикладні засади:* монографія / Маслак В.О., Маслак О.О., Жежуха В.Й. ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів: Ін-т регіон. дослідж. НАН України, 2010. – 202 с.
11. Васильєв О.В. *Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України*: монографія / О.В. Васильєв. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 338 с.
12. Довба М.О. *Теоретико-методичні засади створення і функціонування логістичної інфраструктури* / М.О. Довба, Н.В. Чернописька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2004. – № 499. – С. 40-44.
13. Остапчук Н.Н. *Развитие логистических центров в транспортном пространстве Европейского Союза* / Н.Н. Остапчук – Режим доступа: / http: www.bali.ostu.ru/arhiv/2007/1/ostapchuk.doc.
14. Саркисов С.В. *Управление логистикой*/ С.В. Саркисов – М.: Дело, 2004. – 368 с.

References (transliterated)

1. *Theorie der infrastruktur* / R.Jochimsen. – Tubunden, 1966. – p.99.
2. Jochimsen R. *Theorie der Infrastruktur*. – Jubingen. – 1966. – pp. 133-135.
3. Stahanov V.N. *Ekonomika infrastrukturyi obschestvennogo proizvodstva:* [Economics of social production infrastructure] Uchebnoe posobie. Rostov n/D: RINH, 1989. - 118 p.
4. Fedko V.P. *Infrastruktura tovarnogo ryinka:*[Product Market Infrastructure] *ucheb. dlya vuzov*– Rostov n/D: Feniks, 2000. - 511 p.
5. *Rynkova ekonomika: osnovni terminy, poniattia i vyznachennia* [Market economy: basic terms, concepts and definitions] / Ye.Ia. Ahieiev, S.V. Picha. – T. 1. – Lviv: Novyi svit-2000, 2011. – 506 p.
6. Sokolova O.Ie. Modeliuvannia stratehii rozvytku lohistychnoi infrastruktury aeroportu [Modeling of strategies for development of airport logistics infrastructure] *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi: elektr. nauk. fakh. vyd*. [Problems of systematic approach in economics: electr. of sciences. profession. kind.] – 2008. Vyp. 3. – Rezhym dostupu: / http: www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-3/index.html.
7. Krykavskyi Ye.V. *Lohistychni systemy: navch. posibnyk* [Logistics systems: training manual] – Lviv: Vyd-vo NU «Lvivska politekhnika», 2009. – 264 p.
8. Bauyeroks D.D.. *Logistika: integrovannaya tsep postavok* [Logistics: integrated supply chain]– Moscow, ZAO «Olimp-Biznes». 2001. – 640 p.
9. Hryhorak M.Iu. *Formuvannia systemy upravlinnia lohistychnoiu infrastrukturoiu aeroportu:* monohrafiia [Formation of the airport logistics management system], Nats. aviats. un-t. – Kiev: Zovnishnia torhivlia, 2010. – 261 p.
10. Maslak V.O. *Rynkova infrastruktura ta yii vplyv na ekonomichne zrostannnia vyrobnytstva: teoretychni ta prykladni zasady: monohrafiia* [Market Infrastructure and its Impact on the Economic Growth of Production: Theoretical and Applied Principles: A Monograph]; Nats. akad. nauk Ukrainy, In-t rehion. doslidzh. – Lviv: In-t rehion. doslidzh. NAN Ukrainy, 2010. – 202 p.
11. Vasyliev O.V. *Metodolohiia i praktyka infrastrukturnoho zabezpechennia funktsionuvannia i rozvytku rehioniv Ukrainy*: monohrafiia / O.V. Vasyliev. – Kharkiv: KhNAMH, 2007. – 338 p.
12. Dovba M.O. *Teoretyko-metodychni zasady stvorennia i funktsionuvannia lohistychnoi infrastruktury* [Theoretical and methodological principles for the creation and functioning of logistics infrastructure] Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"]. – Lviv, 2004. – no 499. – pp. 40-44.
13. Ostapchuk N.N. *Razvitiye logisticheskikh tsentrov v transportnom prostranstve Evropeyskogo Soyuza* [Development of logistics centers in the transport space of the European Union] – Rezhim dostupa: http: www.bali.ostu.ru/arhiv/2007/1/ostapchuk.doc.
14. Sarkisov S.V. *Upravleniye logistikoy* [Logistics management] – Moscow: Delo. 2004. – 368 p.

Надійшла (received) 20.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Волоснікова Наталія Миколаївна (***Волосникова Наталия Николаевна***, ***Volosnikova Nataliia Mykolayivna***) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9076-5231;e-mail: volosnikova@ukr.net

Губанова Ніно Надарівна (Губанова Нино Надаровна, Gubanova Nino Nadarivna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; https://orcid.org/0000-0002-9253-2666; e-mail: ninogubanova33@gmail.com

Климова Світлана Олегівна (Климова Светлана Олеговна, Klymova Svitlana Olegovna) – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри загальної економічної теорії НТУ «ХПІ»; м. Харків, Україна; https://orcid.org/0000-0002-0041-6845; e-mail: Voloncevichsveta@gmail.com

УДК 330.341.1 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.105

Н. Б. РЕШЕТНЯК, О. В. НАЗАРЕНКО, Ю. В. ЄГОРОВА

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Необхідність забезпечення збалансованого інноваційного розвитку України зумовлена глобальною невизначеністю, динамічними процесами та структурними змінами, які мають місце сьогодні у світовій економіці. В цих умовах актуальним є визначення позицій України у світовій системі координат саме за параметрами інноваційності. Оцінювання стану науково-технічної сфери, інноваційного розвитку, результатів наукових досліджень у країнах світу на міжнародному рівні здійснюється за багатьма показниками різноманітних рейтингів, до найбільш авторитетних з яких, відносяться: Глобальний інноваційний індекс, Глобальний індекс конкурентоспроможності, Європейське інноваційне табло. Проведення аналізу досягнутого стану інноваційного розвитку економіки України за показниками міжнародних рейтингів потребує визначення методологічних принципів їх розрахунку. За результатами дослідження встановлено, що, незважаючи на деякі позитивні тенденції, в цілому існує значний розрив між рівнем інноваційного розвитку України та розвинутих країн. З’ясовано, що позиції нашої країни за Глобальним індексом конкурентоспроможності в останні декілька років коливаються в межах 76-89 місць, з чого зроблено висновок про відсутність дієвих реформ у сфері наукових досліджень, технологій та інновацій. Дослідження інноваційної діяльності європейських країн та країн - регіональних сусідів продемонструвало належність України до групи зі статусом «Повільний інноватор». Низькі значення показників у міжнародних рейтингах пов’язані з помилками в політиці уряду та існуючими проблемами в інноваційній сфері – використання людського потенціалу, якості інноваційної інфраструктури, формування сталих взаємозв’язків між елементами національної інноваційної системи в цілому. Залишаються невирішеними питання співробітництва з міжнародними інститутами та слабкої інтегрованості в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію. У зв’язку з цим запропоновані кроки у напряму приєднання України до глобальних інноваційних процесів, що дозволить наблизити результати рейтингів до рівня розвинутих країн у майбутньому.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інновації, інноваційний статус, індекс, рейтинг, конкурентоспроможність, глобальна невизначеність

Н. Б. РЕШЕТНЯК, Е. В. НАЗАРЕНКО, Ю. В. ЕГОРОВА

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Необходимость обеспечения сбалансированного инновационного развития Украины обусловлена глобальной неопределенностью, динамическими процессами и структурными изменениями, которые имеют место сегодня в мировой экономике. В этих условиях актуальным является определение позиций Украины в мировой системе координат именно по параметрам инновационности. Оценка состояния научно-технической сферы, инновационного развития, результатов научных исследований в странах мира на международном уровне осуществляется по многим показателям различных рейтингов, к наиболее авторитетным из которых, относятся: Глобальный инновационный индекс, Глобальный индекс конкурентоспособности, Европейское инновационное табло. Проведение анализа достигнутого уровня инновационного развития экономики Украины по показателям международных рейтингов требует определения методологических принципов их расчета. По результатам исследования установлено, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, в целом существует значительный разрыв между уровнем инновационного развития Украины и развитых стран. Выяснено, что позиции нашей страны по Глобальному индексу конкурентоспособности в последние несколько лет колеблются в пределах 76-89 мест, в соответствии с чем, сделан вывод об отсутствии действенных реформ в сфере научных исследований, технологий и инноваций. Исследование инновационной деятельности европейских стран и стран - региональных соседей продемонстрировало принадлежность Украины к группе со статусом «Медленный инноватор». Низкие значения показателей в международных рейтингах связаны с ошибками в политике правительства и существующими проблемами в инновационной сфере - использования человеческого потенциала, качества инновационной инфраструктуры, формирования устойчивых взаимосвязей между элементами национальной инновационной системы в целом. Остаются нерешенными вопросы сотрудничества с международными институтами и слабой интегрированности в международную научно-техническую и инновационную кооперацию. В связи с этим предложены шаги в направлении присоединения Украины к глобальным инновационным процессам, что позволит приблизить результаты рейтингов к уровню развитых стран в будущем.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновации, инновационный статус, индекс, рейтинг, конкурентоспособность, глобальная неопределенность.

N. B. RESHETNIAK, O. V. NAZARENKO, Yu. V. YEHOROVA

ENSURING A BALANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY UNDER THE CONDITIONS OF GLOBAL UNCERTAINTY

The need to ensure balanced innovative development of Ukraine is due to global uncertainty, dynamic processes and structural changes that are taking place today in the global economy. In these conditions, it is relevant to determine the position of Ukraine in the global coordinate system precisely in terms of innovation. Assessment of the state of the scientific and technical sphere, innovative development, research results in the countries of the world at the international level is carried out according to many indicators of various ratings, the most authoritative of which are: Global Innovation Index, Global Competitiveness Index, European Innovation Scoreboard. An analysis of the achieved level of innovative development of the Ukrainian economy in terms of international ratings requires the determination of methodological principles for their calculation. According to the results of the study, it was found that, despite some positive trends, in general, there is a significant gap between the level of innovative development of Ukraine and developed countries. It was found that the position of our country on the Global Competitiveness Index in the past few years has fluctuated between 76-89 places, in accordance with which, it is concluded that there are no effective reforms in the field of research, technology and innovation. The study of innovative activities of European countries and countries - regional neighbors demonstrated Ukraine's membership in the group with the status of «Modest Innovator». Low values of the analyzed indicators in international ratings are associated with errors in government policy and existing problems in the innovation sphere - the use of human potential, the quality of innovation infrastructure, the formation of sustainable relationships between elements of the national innovation system as a whole. The issues of cooperation with international institutions and poor integration into international scientific,

© Н.Б. Решетняк, О.В. Назаренко, Ю.В. Єгорова, 2020

technical and innovative cooperation remain unresolved. In this regard, steps are proposed in the direction of Ukraine joining the global innovation processes, which will bring the rating results closer to the level of developed countries in the future.

Keywords: innovative development, innovation, innovative status, index, rating, competitiveness, global uncertainty.

Вступ. Враховуючи особливості і тенденції, які існують сьогодні у світовій економіці, Україні слід шукати такі шляхи економічного розвитку, що забезпечили б її входження на міжнародний ринок і високу конкурентоспроможність виробленої продукції.

В умовах існуючої глобальної невизначеності, відкритості національних економік та динамізму економічних процесів нашій країні потрібен саме збалансований розвиток, заснований на розробці і впровадженні інновацій, сучасних наукоємних високотехнологічних галузях, прогресивних енерго- та ресурсозберігаючих технологіях.

Формування нових знань, розробка та масове впровадження новітніх технологій стають вирішальними у визначенні місця й ролі України у світовій економіці.

Постановка завдання. Забезпечення збалансованого інноваційного розвитку в умовах глобальної невизначеності вимагає вирішення значної кількості завдань. Зокрема, з метою визначення позицій України у світовій економіці необхідно оцінити стан її науково - технічної сфери, інноваційного потенціалу, рівня науково-технологічного розвитку за даними світових рейтингів.

Залишаються невирішеними питання співробітництва з міжнародними інститутами та слабкої інтегрованості в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію. Тому доцільним уявляється розробка практичних рекомендацій щодо міжнародної співпраці в сфері інновацій.

Виклад основного матеріалу. У світовому господарстві сьогодні сформована концепція збалансованого економічного зростання на основі використання інновацій і знань як головних економічних ресурсів.

Динамізм процесів, які відбуваються сьогодні у світовій економіці та зумовлюють зміну її структури, значно впливають і на інноваційний розвиток України.

В умовах глобальної невизначеності для кожної держави важливим є визначення її місця у світовій системі координат. З цією метою у світі застосовуються рейтинги, які складаються для певного кола країн та визначають позицію кожної з них залежно від розвитку національної економіки та інноваційного потенціалу.

Оцінювання стану науково-технічної сфери, інноваційного розвитку, результатів наукових досліджень у країнах світу на міжнародному рівні здійснюється за багатьма показниками різноманітних рейтингів, до найбільш авторитетних з них, зокрема, відносяться Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index), Глобальний індекс конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), Європейське інноваційне табло (European Innovation Scoreboard).

Глобальний інноваційний індекс (ГІІ) оцінює елементи національних економік, у яких протікають інноваційні процеси. Його розраховують на основі близько 80 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку.

ГІІ розраховують як зважену суму оцінок двох груп показників:

1. Наявні ресурси та умови для проведення інновацій (Innovation Input):

- інститути (Institutions);
- людський капітал та дослідження (Human capital and research);
- інфраструктура (Infrastructure);
- розвиток внутрішнього ринку (Market sophistication);
- розвиток бізнесу (Business sophistication).

2. Досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output):

- знання та технологічні результати (Knowledge and technology outputs);
- результати творчої діяльності (Creative outputs) [1, С.75].

У підсумку ГІІ являє собою співвідношення витрат і ефекту та дозволяє об'єктивно оцінити ефективність зусиль з розвитку інновацій в тій чи іншій країні.

ГІІ 2018 охоплює 126 країн, в яких проживає 90,8% населення планети й котрі створюють 96,3% глобального ВВП [2].

Проведений аналіз показує, що як і у попередньому році до 3 лідерів входять такі країни як Швейцарія, Нідерланди та Швеція. Що стосується положення України у рейтингу ГІІ, то має місце дещо суперечлива тенденція. Позитивна динаміка позицій нашої країни за ГІІ спостерігається до 2018 року: у 2016р. - 56 місце, у 2017р. - 50 місце, у 2018р.- 43 місце [2,3,4]. Проте у 2019 році Україна посіла 47 місце, тобто втратила 4 позиції [5]. Найвища позиція України у рейтингу за останні роки була у 2018 році, що пов’язано зі значенням показників чотирьох складових індексу: «Людський капітал та дослідження (Human capital and research)» – 43 місце, «Розвиток бізнесу (Business sophistication)» – 46, «Знання та технологічні результати (Knowledge & technology outputs)» – 27, «Результати творчої діяльності (Creative outputs)» – 45. [2] Показник «Людський капітал та дослідження (Human capital and research)», який є основою забезпечення інноваційного розвитку країни, залишається на достатньо високому рівні. Проте спостерігається тенденція до його зниження - 43 місце (2018р.), 41 місце (2017р.), 40 місце (2016р.) [2,3,4]. Також слід зазначити, що за окремими складовими ГІІ Україна дещо понизила свої позиції, зокрема, за складовою «Розвиток ринку (Market sophistication)» Україна змістилася 81 на 89 місце, за складовою «Інституції (Institutions)» – з 101 на 107 місце [2].

Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК), що складається за даними щорічного звіту Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), визначає

національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інституцій забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які б відзначалися певною стійкістю в середньостроковій перспективі.

Так, у 2019 році до трійки лідерів у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності увійшли такі країни як Сінгапур, США, Гонконг. У той же час Україна втратила дві позиції порівняно з попереднім роком і посіла 85-е місце [6].

Найкращі значення у 2018 році Україна мала за такими складовими ГІК, як «Навички (Skills)» (46 місце), «Розмір ринку (Market size)» (47 місце), «Інфраструктура (Infrastructure)» (57 місце) та «Інноваційні можливості (Innovation capability)» (58 місце) [7].

У світовій економіці головним чинником забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності країн є інноваційний розвиток, який спирається на потужну технологічну, наукову та інвестиційну базу.

Тому для нашого дослідження має значення така складова ГІК як «Інноваційні можливості (Innovation capability)». За показниками цієї складової «Взаємодія та різноманітність (Interaction and diversity)» «Дослідження і розробки (Research and development)» Комерціалізація (Commercialization) у 2018 році Україна посіла 71, 58 та 63 місця відповідно [8].

В цілому позиції України за індексом глобальної конкурентоспроможності за останні декілька років коливаються в межах 76-89 місць (залежно від кількості країн, що досліджуються). Тому можна зробити висновок, що в цьому відношенні наша країна тупцює на одному місці.

Порівнюючи позиції України та деяких країн світу за ГІК в останні роки, слід відзначити, що попереду у рейтингу знаходяться такі країни (крім загальновизнаних лідерів), як Грузія, Хорватія та Румунія.

Враховуючи євроінтеграційну стратегію України слід визначити її позицію відносно країн-членів ЄС, скориставшись даними Європейського інноваційного табло.

Європейське інноваційне табло (ЄІТ, European Innovation Scoreboard) є важливим інструментом оцінювання інноваційного розвитку країн Європи. ЄІТ являє собою систему показників науково-технічної та інноваційної діяльності, на основі якої розраховується Зведений Інноваційний Індекс (Summary Innovation Index) для кожної європейської країни. Він забезпечує проведення порівняльного аналізу науково-технологічного розвитку країн ЄС (інноваційної діяльності в країнах ЄС), інших європейських країн – регіональних сусідів, оцінювання відносно сильних та слабких сторін національних інноваційних систем.

Показники ЄІТ систематизовано у групи, за кожною з яких розраховують відповідний індикатор. У свою чергу ЗІІ розраховують як середнє арифметичне з цих індикаторів. На основі отриманих результатів визначають статус країни з чотирьох можливих: інноваційний лідер (innovation leader) – інноваційні показники значно перевищують середнє значення по ЄС (показник інноваційного індексу на 20% вищий середнього показника по ЄС); активний інноватор (strong innovator) – показники вищі або близькі до середнього показника по ЄС (показник коливається від 90% до 120% від середнього рівня); помірний інноватор (moderate innovator) – мають показники нижчі, ніж у середньому по ЄС (показник коливається від 50 % до 90 %); повільний інноватор (modest innovator) – продуктивність яких значно нижча, ніж у середньому по ЄС (показник менше або дорівнює 50 %), та складають відповідний рейтинг [1, С.85].

За даними основного звіту Європейського інноваційного табло за 2019 рік до країн - інноваційних лідерів входять: Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Данія та Нідерланди. Зі значенням ЗІІ – 24,7 – Україна має статус «Повільний інноватор». Найближчим конкурентом, якого Україна може наздогнати, є Румунія. Загалом же значення ЗІІ для України є значно меншим за середнє по країнах ЄС [9].

Належність України до групи країн «повільні інноватори» і низькі значення решти проаналізованих показників в цілому зумовлені серйозними помилками в політиці уряду та існуючими проблемами щодо використання людського потенціалу, якості інноваційної інфраструктури, формування сталих взаємозв’язків між елементами національної інноваційної системи в цілому та слабкої інтегрованості в міжнародну науково-технічну та інноваційну кооперацію.

Отже, за показниками світових рейтингів розрив між рівнем інноваційного розвитку України і розвинених країн є значним, що не останньою чергою зумовлено впливом внутрішніх чинників.

Необхідно зазначити, що реальна економічна ситуація в інноваційній сфері нашої країни є суперечливою. Загалом вона ускладнює інноваційну діяльність суб’єктів економіки і негативно впливає на можливості підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Зокрема, стримуючими чинниками інноваційного розвитку економіки України є надзвичайна розбалансованість її системи, некерованість як в адміністративному розумінні, так і в сфері дії економічних законів, низька якість управління бізнесом, відсутність орієнтації багатьох підприємств на міжнародний ринок [10].

Негативно впливає на інноваційний розвиток України також відсутність дієвих реформ, які стимулювали б ділову активність та інвестиції в інновації. Проте, як свідчить досвід європейських країн інноваційний розвиток економіки визначається не лише накопиченим економічним та інноваційним потенціалом, а й глибиною і характером проведених реформ у сфері наукових досліджень, технологій та інновацій. Сьогодні характерними тенденціями у державному регулюванні інноваційної діяльності країн Європи є: висунення нових ініціатив у сфері фінансування інновацій і НДДКР (Франція, Данія, Швеція, Німеччина); проведення управлінсько-організаційних реформ у сфері наукових досліджень, технологій та інновацій (Словаччина, Іспанія); поліпшення інфраструктури та фінансової підтримки НДДКР та інновацій, зокрема, за допомогою

податкових стимулів і підтримки інноваційних малих й середніх підприємств, у тому числі венчурного капіталу (Данія, Польща, Бельгія); надання додаткового фінансування інновацій і НДДКР (Німеччина, Франція, Словенія) [11, с. 257].

Існуюча влада декларує розвиток України на основі інновацій, проте на практиці й дотепер не напрацьовано системних і цілеспрямованих заходів інноваційної політики. Інститутами і установами не реалізуються належним чином складові інноваційної політики, які забезпечують узгодження інтересів її суб'єктів, форм, методів та інструментів державного впливу. Але ж саме інноваційна політика та її складові, що являють собою форми і методи державного стимулювання науково-технічної діяльності з метою широкого втілення наукових розробок у кінцевий результат – нові конкурентоспроможні види продукції, технології, організаційні новації, є фундаментом економічної стратегії розвинутих країн.

Про інноваційність України та конкурентоздатність її економіки на світовому ринку, свідчить рівень технологічного розвитку.

За рівнем технологічного розвитку наша країна значно відстає від розвинутих країн світу, де роль пріоритетних сфер виконують галузі V і VI технологічного укладів, за рахунок яких і відбувається приріст ВВП. Натомість в Україні переважає III технологічний уклад (добувна, переробна і легка промисловості, металургійне виробництво), а в окремих секторах (хімічна і нафтохімічна промисловість, виробництво машин і устаткування, виробництво та розподілення електроенергії, газу й води) панівним є виробництво продукції IV технологічного укладу. Експортує Україна переважно залізо і сталь, мінеральну продукцію, хімікати та продукцію сільського господарства [11, с. 272].

Висновки. Проведене дослідження позицій України у найбільш авторитетних світових та європейському рейтингах оцінювання стану науково-технічної сфери, інноваційного розвитку, результатів наукових досліджень показує що, незважаючи на деякі позитивні тенденції, в цілому вони є достатньо слабкими.

Динамічні перетворення, що відбуваються у світовому економічному просторі, вимагають від уряду реалізації стратегії, спрямованої на забезпечення збалансованого інноваційного розвитку та активну участь у глобальних інноваційних процесах.

У зв'язку з чим Україна повинна зробити кроки у напряму приєднання до:

- створення міжнародних інноваційних мереж, технопарків, технополісів;
- ефективних норм законодавства інноваційної діяльності, діючих в глобальному середовищі, та міжнародних стандартів управління інноваційними процесами;
- створення єдиної електронної інформаційної бізнес-платформи в сфері інновацій; іноземного фінансування наукових досліджень;
- моделі колективних інновацій, яка формується світовим співтовариством, охоплює групи інноваторів, інститути інноваційного розвитку та механізми їх узгоджених дій;
- міжнародних інноваційних програм, які спрямовані на вирішення глобальних науково-технічних проблем в рамках пріоритетних напрямів розвитку української економіки;
- світової тенденції зміщення пріоритетів у бік розповсюдження галузей V-го технологічного укладу (електронна, оптоволоконна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги), а в наукових розробках - досліджень у сфері VI-го технологічного укладу (біо- та нанотехнології, аерокосмічна промисловість, нетрадиційні джерела енергії).

Приєднання України до глобальних інноваційних процесів на основі урахування національних інтересів та власних пріоритетів дозволить наблизити результати рейтингів до рівня розвинутих країн у майбутньому.

Також треба звернути увагу на загальні інститути, що не прямо, а побічно сприяють впровадженню нових технологій і інновацій. Під терміном «інститути» розуміються норми, цінності, правила поведінки в економіці, які полегшують прийняття відповідних рішень, і зроблять ці рішення більш передбачуваними і менш невизначеними. Згідно з інституційною теорією лауреата Нобелівської премії Д. Норта, від якості інститутів залежить і технологічний розвиток країни. [12]

Велику роль в Західній Європі відіграють традиційні інститути: працьовитість, поміркованість в споживанні, бережливість, турбота про освіту дітей. Вони передаються з покоління в покоління і забезпечують базис зростання економіки. В успішних країнах велику роль також грають такі інститути як: ступінь довіри до держави, захищеність бізнесу і верховенство права, надійна система контролю за виконанням господарських та цивільних договорів, ставлення влади до індивідуальної ініціативи та інновацій.

Проведені інституційні реформи в Україні недостатньо сприяють освоєнню технологій, завдяки яким зробили економічний ривок, наприклад, «азіатські тигри»: Південна Корея, Сінгапур, Малайзія, Тайвань. Досягнутий рівень змін економіки сьогодні перестає влаштовувати більшість українців. Адже бідність і відсталість зміцнюють здатність до виживання корумпованих інститутів і управлінських структур. Це є дорогою до збереження бідності більшості громадян. І до консервації технологічної відсталості країни.

На нашу думку, загальними умовами для сприяння інноваціям є такі:

– створення атмосфери поваги до інноваційних підприємців;

– економічні та соціальні інститути суспільства мають заохочувати потенційних новаторів, створюючи для них економічні стимули;

– технологічні інноватори повинні мати максимально комфортний режим взаємодії з органами

влади, забезпечення дотримання законів в їх відносинах з постачальниками та клієнтами.

– широке інформування про позитивний досвід успішних інноваторів, що здійснить вплив на інших для взаємного наслідування і навчання.

Список літератури

1. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2018 рік: Міністерство освіти і науки України, Український інститут науково-технічної експертизи та інформації, Київ-2019, 117с.
2. The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (дата звернення: 12.11.2019).
3. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (дата звернення: 11.11.2019).
4. The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (дата звернення: 15.11.2019).
5. The Global Innovation Index Report 2019 URL: http://globalinnovationindex.org/gii-2019-report (дата звернення: 23.11.2019).
6. The Global Competitiveness Report 2019 URL: http://www.3weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 22.11.2019)
7. The Global Competitiveness Report 2018 URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report 2018/country-economy-profiles/#economy=UKR (дата звернення: 25.11.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2018 URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=UKR; http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI4.D.12 (дата звернення: 27.11.2019).
9. European Innovation Scoreboard 2019 URL: http://eu.europa/docsroom/documents/38781 (дата звернення: 27.11.2019).
10. Некрасова Л. А., Попенко С. О. *Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку економіки URL*: https://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/132-138.pdf (дата звернення: 29.11.2019).
11. Краус Н.М. *Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку*: монографія. -Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. - 492с.
12. Данилишин Б. *П’ять умов інноваційного розвитку України* URL: https://nv.ua/ukr/opinion/p-yat-umov-innovaciynogo-rozvitku-ukrajini-50023330.html. (дата звернення: 27.11.2019).

References (transliterated)

1. Anality`chna dovidka. Stan rozvy`tku nauky` i texniky`, rezul`taty` naukovoyi i naukovo-texnichnoyi diyal`nosti za 2018 rik: Ministerstvo osvity` i nauky` Ukrayiny`, Ukrayins`ky`j insty`tut naukovo-texnichnoyi eksperty`zy` ta informaciyi, [Analytical help. State of development of science and technology, results of scientific and technical activities for 2018: Ministry of Education and Science of Ukraine, Ukrainian Institute of Scientific and Technical Expertise and Information] Ky`yiv-2019, 117p.
2. The Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovation URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (data zvernennya: 12.11.2019).
3. The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (data zvernennya: 11.11.2019).
4. The Global Innovation Index 2017: Innovation Feeding the World URL: https: // www.globalinnovationindex.org. (data zvernennya: 15.11.2019).
5. The Global Innovation Index Report 2019 URL: http://globalinnovationindex.org/gii-2019-report (data zvernennya: 23.11.2019).
6. The Global Competitiveness Report 2019 URL: http://www.3weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019. rdf (data zvernennya: 22.11.2019)
7. The Global Competitiveness Report 2018 URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report 2018/country-economy-profiles/#economy=UKR (data zvernennya: 25.11.2019).
8. The Global Competitiveness Report 2018 URL: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=UKR; http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/#series=GCI4.D.12 data zvernennya: 27.11.2019).
9. European Innovation Scoreboard 2019 URL: http://eu.europa/docsroom/documents/38781 (data zvernennya: 27.11.2019).
10. Nekrasova L. A., Popenko S. O. *Formuvannya klasteru, yak napryamku innovacijnogo rozvy`tku ekonomiky`* [Formation of a cluster as a direction of innovative development of economy] URL: https://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/132-138.pdf (data zvernennya: 29.11.2019).
11. Kraus N.M. *Innovacijna ekonomika v globalizovanomu sviti: insty`tucional`ny`j bazy`s formuvannya ta trayektoriya rozvy`tku*: [An innovative economy in a globalized world: an institutional basis for formation and a trajectory of development] monografiya. - Ky`yiv: Agrar Media Grup, 2019. - 492s.
12. Dany`ly`shy`n B. *P'yat` umov innovacijnogo rozvy`tku Ukrayiny`* [Five conditions for innovative development of Ukraine] URL: https://nv.ua/ukr/opinion/p-yat-umov-innovaciynogo-rozvitku-ukrajini-50023330.html. (data zvernennya: 27.11.2019).

Надійшла(received) 20.03.2020

Відомості про авторів /Сведения об авторах / About the Authors

Решетняк Наталія Борисівна (Решетняк Наталия Борисовна, Reshetnyak Nataliya Borisivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри загальної економічної теорії; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0001-2345-6789; e-mail:a02021957@gmail.com

Назаренко Олена Василівна (Назаренко Елена Васильевна, Nazarenko Olena Vasilivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри загальної економічної теорії; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1825-0097; e-mail: kh_nyv@ukr.net

Єгорова Юлія Валеріївна (Егорова Юлия Валериевна, Yehorova Yuliia Valerievna) – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний технічний університет будівництва та архітектури, доцент кафедри економічної теорії; м. Харків, Україна; e-mail: yuliegorova222@gmail.com

УДК 005.336.6 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.110

Н. М. ШМАТЬКО, М. С. ПАНТЕЛЄЄВ, М. В. КАРМІНСЬКА-БЄЛОБРОВА, Т. О. МИРОШНИК

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Брендинг є невід'ємною складовою маркетингової діяльності підприємства та може аналізуватись в різних аспектах. Бренд-менеджмент – це процес створення і управління брендом, який заснований головним чином на збуті товару. Основними складовими в даному процесі є ідеї бренду, аналіз ринку, розробка стратегії, організація рекламної компанії. Крім того, на сьогодні брендингова політика являється однією з елементів маркетингу, вона визначає позиції інших видів політики, оскільки на сьогодні роль бренду для підприємства являє собою визначальний фактор конкурентоспроможності та виживання підприємства на ринку. При формування бренду необхідно формувати проблеми, що стосуються потреб, пропозиції і попиту, так як вони в повній мірі відображають специфіку функціювання ринку продукції. Диференційовано процес управління брендом в блоки; запропоновані методи визначення вартості бренду підприємства. Передумови зміни бренд-менеджменту мають зв'язок з процесами та циклами, що відбуваються в економіці такі, як: глобалізація бізнесу, розвиток науково-технічного прогресу, зміни в зовнішньому середовищі та соціумі та навіть розширення меж ринкової діяльності, тому відображено порівняння динаміки бренд-менеджменту підприємств; проведено порівняння концепцій бренд-менеджменту. Процес стратегічного управління брендом важливий для створення і підтримки капіталу бренду. Розробка стратегії, яка успішно підтримує або поліпшує пізнаваність бренду, зміцнює асоціації бренду, підкреслює якість бренду і його використання, є частиною управління брендом. В сучасному світі «Бренд-лідерство» запропоновано як нова концепція у бренд-менеджменті. Таким чином для утримання конкурентної позиції кожен керівник повинен в першу чергу при розробці своєї стратегії враховувати цінність свого бренду та приділити увагу брендингу і найти ключові моменти для виграшної позиції.

Ключові слова: бренд-менеджмент, стратегічний розвиток підприємства, стратегічне планування, брендинг, стратегічний розвиток

Н. М. ШМАТЬКО, М. С. ПАНТЕЛЕЕВ, М. В. КАРМИНСКАЯ-БЕЛОБРОВА, Т. О. МИРОШНИК

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Брендинг является неотъемлемой составляющей маркетинговой деятельности предприятия и может анализироваться в разных аспектах. Бренд-менеджмент – это процесс создания и управления брендом, который основан главным образом на сбыте товара. Основными составляющими в данном процессе являются идеи бренда, анализ рынка, разработка стратегии, организация рекламной компании. Кроме того, на сегодня брендинговая политика является одним из элементов маркетинга, она определяет позиции других видов политики, поскольку на сегодня роль бренда для предприятия представляет собой определяющий фактор конкурентоспособности и выживания предприятия на рынке. При формировании бренда необходимо формировать проблемы, касающиеся потребностей, предложения и спроса, так как они в полной мере отражают специфику функционирования рынка продукции. Дифференцированно процесс управления брендом в блоки; предложены методы определения стоимости бренда предприятия. Предпосылки изменения бренд-менеджмента имеют связь с процессами и циклами, происходящие в экономике, такими как: глобализация бизнеса, развитие научно-технического прогресса, изменения во внешней среде и социуме и даже расширение границ рыночной деятельности, поэтому отражено сравнения динамики бренд-менеджмента предприятий; проведено сравнение концепций бренд-менеджмента. Процесс стратегического управления брендом важен для создания и поддержания капитала бренда. Разработка стратегии, успешно поддерживает или улучшает узнаваемость бренда, укрепляет ассоциации бренда, подчеркивает качество бренда и его использование, является частью управления брендом. В современном мире для поддержания конкурентной позиции каждый руководитель должен, в первую очередь при разработке своей стратегии, учитывать ценность своего бренда, уделить внимание брендингу и найти ключевые моменты для выигрышной позиции.

Ключевые слова: бренд-менеджмент, стратегическое развитие предприятия, стратегическое планирование, брендинг, стратегическое развитие

N. SHMATKO, M. PANTELIEIEV, M. KARMINSKA-BIELOBROVA, T. MYROSHNYK

BRAND MANAGEMENT IN STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

Branding is an integral part of an enterprise's marketing activities and can be analyzed in various aspects. Brand management – is the process of creating and managing a brand that is based primarily on the sale of goods. The main components in this process are brand ideas, market analysis, strategy development, organization of an advertising company. In addition, to date, branding policy is one of the elements of marketing, it determines the positions of other types of policy, because today the role of brand for the enterprise is a determining factor of competitiveness and survival of the enterprise in the market. When forming a brand, it is necessary to formulate problems related to needs, supply and demand, as they fully reflect the specifics of the functioning of the product market. The process of brand management is differentiated into blocks; methods for determining the brand value of an enterprise are proposed. The prerequisites for changing brand management are related to the processes and cycles that occur in the economy such as: globalization of business, development of scientific and technological progress, changes in the external environment and society, and even the expansion of market boundaries, so a comparison of the dynamics of brand- enterprise management; brand management concepts are compared. The strategic brand management process is important for creating and maintaining brand equity. Developing a strategy that successfully supports or enhances brand awareness, strengthens brand associations, emphasizes brand quality and use, is part of brand management. In today's world, in order to maintain a competitive position, every leader must first and foremost consider the value of his or her brand in developing its strategy and pay attention to branding and find key points for winning the position.

Keywords: brand management, strategic enterprise development, strategic planning, branding, strategic development

Вступ. У сучасному світі з високим темпом змін у конкурентному середовищі значення ефективного управління брендами та її стратегією значно зростає. Кожне підприємство намагається створити унікальний товар, який буде відомим та пізнаванним у всьому світі. Саме створення необхідної споживчої цінності бренду вимагає від підприємства вирішення важливих питань як то здобуття переваг у висококонкурентному середовищі, формування портфельної стратегії, вибору ефективних

© Н. М. Шматько, М.С. Пантелєєв, М.В. Кармінська-Бєлоброва, Т.О. Мирошник, 2020

комунікацій і каналів розподілу продукції, а також шляхів повного використання свого потенціалу та правильний розподіл своїх ресурсів для створення сприятливих умов отримання прибутку.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Головною метою цієї роботи є детально ознайомитись та більш детально розібрати сутність самого бренд-менеджменту в стратегічному розвитку. При дослідженні та розробці головної мети бренд-менеджменту, фахівці стикаються з проблемою правильної постанови цілей, етапів та механізмів реалізації. На сьогодні ми можемо бачити недосвідченість та непізнанність в повній мірі даної сфери і тому більшість керівників роблять помилки в розробці стратегії та не приділяють повною мірою увагу до брендингу у своїй компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблематикою бренд-менеджменту в різний час займались такі вчені і практики: О. Зозульов, А. Длігач, В. Пустотін, Є. Ромат, В. Домнін, С. Старов. Д. Аакер, Ф. Котлер та інші. Але ми можемо сказати, що і досі багато чого не досліджено в даній сфері так, як наука з'явилась не так і давно і розвивається до сих пор.

На думку науковця Яцюк Д. В. брендингова політика входить до складу маркетингової діяльності підприємства і може бути проаналізована в різних аспектах [1]. Івашова Н. В. вважає, що немає загального підходу до визначення понять бренд-менеджменту, брендингу та управління брендом, який би орієнтував діяльність усіх структурних підрозділів підприємства на дотримання цінностей та філософії бренда, на формування та підтримку бренда підприємства, підсилення та розвиток його цінностей [2]. Для відображення стратегічного значення концепції бренда в діяльності підприємств та його інтегруючої ролі у взаємодії зі всіма контактними аудиторіями підприємства Івашова Н. В. пропонує використовувати термін «бренд-орієнтоване управління підприємством».

Викладення основного матеріалу дослідження.

Бренд-менеджмент – це процес створення і управління брендом, який заснований головним чином на збуті товару. Основними складовими в даному процесі є ідеї бренду, аналіз ринку, розробка стратегії, організація рекламної компанії.

Управління брендом – головний фактор, що впливає на зростання продажів і вартість товару та послуг.

Можемо виділити певні етапи бренд-менеджменту на підприємстві, серед яких:

1. Можемо встановити тип споживача, на який може орієнтуватися бренд.

2. Відбувається визначення індивідуальних особливостей продукції, насамперед її неповторності та унікальності, на рівні споживчих переваг.

3. Відбувається визначення потенціалу бренда з метою побудови його активу.

4. Можливо встановити напрямок розвитку, який відбувається визначення ідентичності бренда.

5. Пропонується проводити вибір оптимальної бренд-стратегії за трьома критеріями відповідності.

Наступним кроком є розробка і впровадження системи вимірювання капіталу бренду, яка допомагає менеджерам бренду вимірювати і управляти прибутковістю бренду. Система вимірювання капіталу бренду являє собою набір дослідницьких процедур, призначених для надання своєчасної, точної і дієвої інформації про відповідний бренд менеджерам бренду, щоб вони могли приймати найкращі тактичні і стратегічні рішення, щоб принести користь бренду як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі [3].

Впровадження цієї системи вимагає, щоб маркетологи виконали ці три кроки:

Проведення аудиту бренду. Аудит бренду – це комплексне дослідження поточної позиції бренду на ринку по відношенню до конкурентів. Він включає оцінку сильних і слабких сторін брендів і надання пропозицій про те, як їх зміцнити.

Розробка відстеження бренду. Відстеження бренду включає в себе збір інформації про бренд безпосередньо від споживачів на регулярній основі протягом певного часу, щоб виміряти поточний стан бренду, як з точки зору використання його споживачами, так і того, що вони про нього думають.

Створення системи управління капіталом бренду. Це набір організаційних процесів, покликаних поліпшити розуміння концепції капіталу бренду в компанії. Ця структура визначає джерела і результати капіталу бренду і дає тактичні рекомендації щодо того, як створювати, вимірювати і управляти капіталом бренду.

На нашу думку, брендинг є невід'ємною складовою маркетингової діяльності підприємства та може аналізуватись в різних аспектах. Крім того, на сьогодні брендингова політика являється однією з елементів маркетингу, вона визначає позиції інших видів політики, оскільки на сьогодні роль бренду для підприємства являє собою визначальний фактор конкурентоспроможності та виживання підприємства на ринку. При формування бренду необхідно формувати проблеми, що стосуються потреб, пропозиції і попиту, так як вони в повній мірі відображають специфіку функціювання ринку продукції.

Таким чином, ми можемо розуміти під основним завданням брендингової політики підприємства певні ознаки єдиного образу товару у свідомості споживача, який виражається у характеристиках продукту, дизайні, його назві, способі рекламування, інших ознаках, що диференціюють продукт, забезпечуючи споживача реальними і віртуальними, раціональними вигодами, які споживач отримує через уявлення та асоціації [6, 15].

Тому загальну модель брендингової політики підприємства зобразимо на рисунку 1 [1].

Таким чином, механізмом бренд-менеджменту є розвиток складових комунікативних зав’язків. Це не лише спрямованість на ринок товарів та прибуток, а й

також отримання зворотної інформації для прийняття головних управлінських рішень (так званий feedback) щодо виробничих процесів, маркетингових та фінансових заходів, стратегічних орієнтирів підприємства та правового захисту бренду.

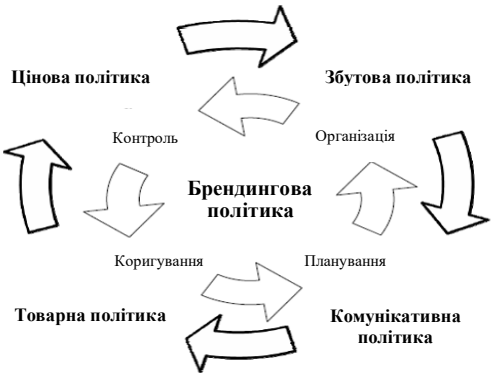

Рис. 1. Модель брендингової політики

Проаналізувавши науково-теоретичні засади бренд-менеджменту, що слугували підґрунтям для формування моделі (рис. 2), яка передбачає створення структурно-логічної схеми управлінських дій, відображає їхню циклічність та містить структурний зміст кожного етапу, що дає змогу диференціювати процеси прямого управління брендом.

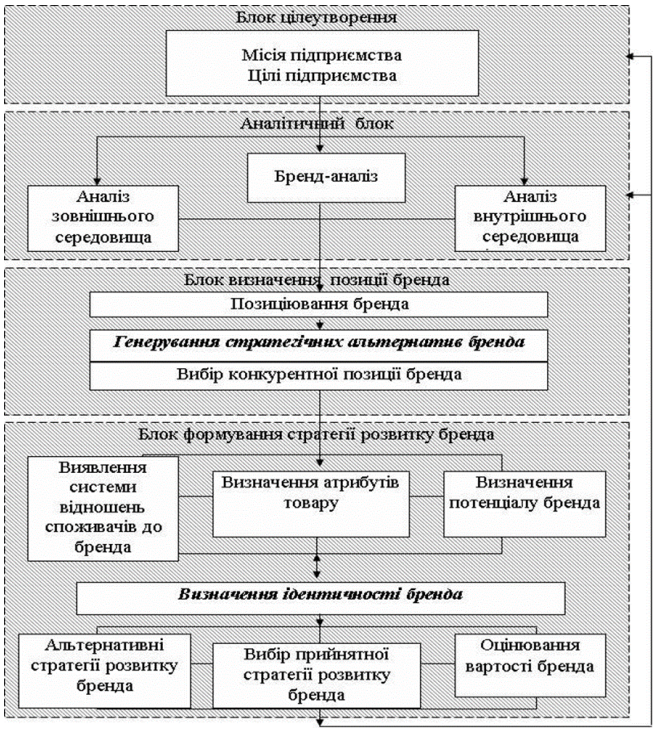

Рис. 2. Структурна модель бренд-менеджменту

Дана модель та дослідження його структурно-функціональної побудови дала змогу диференціювати процес управління брендом в такі блоки, як:

1) цілеутворення — при створені бренду треба враховувати місію та цілі підприємства ;

2) аналітичний — відбувається проведення аналізує зовнішнього та внутрішнього середовища без якого не можливий бренд-аналіз;

3) визначення позиції бренду — відбувається генерування стратегічних альтернатив бренду;

4) формування стратегії розвитку бренду — здійснюється вибір стратегії розвитку бренду на підставі аналізу потенціалу та виявлення відношення споживачів до самого бренду компанії.

Саму вартість бренду можна визначити такими методами:

1. Витратні методи.

1.1 Метод початкових витрат:

– відбувається розрахунок сума всіх фактичних витрат;

– відбувається індекс суми всіх фактичних витрат;

– відбувається розрахунок амортизації;

– вартість необоротних активів дорівнює «Витрати – Амортизація»;

1.2 Метод заміщення витрат:

Максимальна вартість бренду дорівнює мінімальної ціни, яку потрібно заплатити за придбання бренду.

1.3 Метод відновленої вартості.

Вартість бренду дорівнює сумі витрат на створення її точної копії.

2. Прибуткові методи.

2.1 Метод капіталізації прибутку:

– відбувається розрахунок чистого прибутку;

– відбувається розрахунок ставки капіталізації;

2.2 Метод дисконтування:

– відбувається розрахунок майбутніх грошових потоків, що утворюються завдяки бренду;

– відбувається розрахунок ставки дисконтування;

– відбувається розрахунки поточної вартості майбутніх потоків.

3. Метод ринкової оцінки.

Передбачає вимірювання на підґрунті інформації щодо продажів подібних брендів.

4. Метод ринкового порівняння.

Використовують при наявності можливості порівняння двох аналогічних товарів, один з яких продається під брендом, а інший є безбрендовим.

5. Метод експертних оцінок та інші методи.

Передумови зміни бренд-менеджменту мають зв'язок з процесами та циклами, що відбуваються в економіці такі, як: глобалізація бізнесу, розвиток науково-технічного прогресу, зміни в зовнішньому середовищі та соціумі та навіть розширення меж ринкової діяльності. Порівняння динаміки бренд-менеджменту підприємств наведено у табл. 1 [3].

Процес стратегічного управління брендом важливий для створення і підтримки капіталу бренду. Розробка стратегії, яка успішно підтримує або поліпшує пізнаваність бренду, зміцнює асоціації бренду, підкреслює якість бренду і його використання, є частиною управління брендом.

Таблиця 1 – Порівняння динаміки бренд-менеджменту

Динаміка бренд-менеджменту	
Парадигма бренд-менеджменту XX ст.	**Парадигма бренд-менеджменту XXI ст.**
Ядро ділової активності – товар	Ядро ділової активності – суть бренда.
Управління брендом – функція рекламного відділу або агентства по рекламі.	Управління брендом здійснюється вищим керівництвом організації, за його стан несе відповідальність топ-менеджер. В діяльності по підтримці і укріпленню бренда беруть участь усі співробітники організації.
Організаційна структура диктується завданнями виробництва і збуту.	Організаційна структура диктується завданнями бренд-менеджменту.
Бренд–менеджмент виступає допоміжним направленням у діяльності організації, а бренд-маркетинг – додатковими витратами.	Бренд-менеджмент пріоритетна функція усіх співробітників, бренд-маркетинг – інвестиції в майбутнє організації.
Індивідуалізація брендів окремих товарів.	Корпоративні бренди.
Проблеми брендингу розглядаються в останню чергу.	Кожне міроприємство здійснюється з метою підтримки або укріплення бренда.
Керівники, які відповідають за фінансову діяльність організації скептично відносяться до ефективності функцій бренд-менеджменту і витратам на їх реалізацію.	Керівники, які відповідальні за фінансову політику організації, розуміють цінність бренда як фінансових активів і свідомо допомагають реалізації функцій бренд-менеджменту.
Маркетинг бренда, стандарти його ідентифікації і їх система будуються на підтримці суті і обіцянок бренда.	Усі аспекти діяльності, уся організаційна система будується на підтримці суті і укріпленні бренда та включають у себе: • місію, бачення і стратегію; • цінність і поведінкові стереотипи; • комунікації; • товарну політику і сервіс; • операційні принципи і логістику.
Факторами росту організації вважаються вдосконалення продукту або політика поглинання.	Суть та обіцянки бренда набувають гнучкості, враховуючи динаміку споживчих переваг та включають у себе можливості майбутньої активізації бізнесу і росту організації.
Концентрація зусиль кожного співробітника на своїх функціональних обов’язках.	Інтегрована організація - цілісна система, швидко реагуюча на потреби ринку і орієнтована бренд-білдінг.
Суть та обіцянки бренда розуміють і чітко формулюють відділ маркетингу і рекламні агентства.	Суть та обіцянки бренда можуть розуміти і точно формулювати усі працівники організації і її партнери по бізнесу.

Процес стратегічного управління брендом складається з чотирьох основних етапів:

Перший етап починається з чіткого встановлення і розуміння того, що являє собою бренд, і як його слід позиціонувати по відношенню до конкурентів. Планування бренду використовує такі три взаємопов'язані моделі.

Модель позиціювання бренду – описує, як направляти інтегрований маркетинг для максимізації конкурентних переваг. Модель резонансу бренду – описує, як створити інтенсивні, активні відносини з клієнтами. Ланцюжок створення цінності бренду – означає відслідковувати процес створення цінності для брендів, щоб краще зрозуміти фінансовий вплив витрат на маркетинг бренду і інвестицій.

Другій етап. Розробка і впровадження програм бренд-маркетингу. Потрібне створення бренду, про який споживачі знатимуть і до якого у них виникають сприятливі, сильні і унікальні асоціації.

Змішування і зіставлення елементів бренду. Елементи бренду, також відомі як ідентичності бренду, є тим товарним знаком, який служить для ідентифікації та диференціації бренду від його конкурентів. Різні елементи бренду - це назви брендів, URL-адреси, логотипи, символи, зображення, упаковка, слогани і т. д. Елементи бренду допомагають створювати сильні, сприятливі і унікальні асоціації брендів, підвищувати пізнаваність бренду і викликати позитивні судження і почуття з приводу бренду.

Інтеграція маркетингової діяльності бренду. Маркетингові програми і стратегії продуктів, цін, дистрибуції та маркетингових комунікацій роблять найбільший внесок і можуть створювати міцні, унікальні і вигідні асоціації брендів різними способами. Наприклад використання вторинних асоціацій. Маркетолог намагається пов'язати бренд з певними факторами походження, такими як країни, персонажі, спортивні або культурні події в свідомості споживача, і використовувати ці асоціації для бренду, щоб підвищити його цінність.

Третій етап. Вимірювання і інтерпретація ефективності бренду.

Щоб зрозуміти вплив програм бренд-маркетингу, важливо виміряти і інтерпретувати ефективність бренду. Аудит бренду - це всебічний аналіз бренду, який розкриває джерела капіталу, щоб запропонувати шляхи його поліпшення та використання. Інвентаризація бренду (сторона пропозиції). Поточний вичерпний профіль того, як всі продукти і послуги, що продаються компанією, маркуються і продаються. Дослідження бренду (сторона попиту): надає докладну інформацію про те, як споживачі сприймають бренд.

Дослідження та відстеження бренду. Зберіть інформацію від клієнта про ефективність бренду по ряду ключових аспектів, які маркетологи можуть визначити в ході аудиту бренду або іншими способами.

Ланцюжок створення бренду. Являє собою структурований підхід до оцінки джерел і результатів власного капіталу бренду і способу маркетингової діяльності, що створюють цінність бренду. Це

допомагає краще зрозуміти фінансові наслідки інвестицій і витрат на маркетинг бренду.

Система вимірювання бренду. Інструменти маркетолога або набір дослідницьких процедур, призначених для надання точної, дієвої та своєчасної інформації для прийняття найкращих тактичних рішень в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Статут капіталу бренду – він формалізує погляд компанії на капітал бренду в документі і надає загальні рекомендації для менеджерів з маркетингу всередині компанії, а також для ключових партнерів по маркетингу за межами компанії. Звіт про капіталі бренду – збирає результати відстеження та інших відповідних показників ефективності.

Обов'язки щодо забезпечення справедливості по відношенню до бренду: старше керівництво повинно бути призначено для спостереження за тим, як враховується ставлення до бренду в організації.

Четвертий етап. Зростання і підтримання бренду.

Наступний крок включає в себе зростання і підтримання бренду. Підтримка і розширення капіталу бренду може бути досить складним завданням.

Визначення бренду. Архітектура. Охоплює відносини брендингу між різними продуктами (послугами) фірми, використовуючи інструменти матриці бренду-продукту, ієрархії бренду і портфеля брендів.

Портфель брендів - це набір різних брендів, які конкретна фірма пропонує для продажу покупцям в певній категорії. Ієрархія брендів відображає кількість і характер спільних і відмінних компонентів бренду в наборі брендів фірми.

Управління капіталом бренду з плином часу. Здатність маркетолога приймати довгострокові і короткострокові перспективи маркетингових рішень, оскільки вони будуть впливати на успіх майбутніх маркетингових програм. Посилення брендів: капітал бренду посилюється маркетинговими діями, які послідовно передають значення бренду споживачам з точки зору пізнаваності бренду та іміджу бренду.

Пожвавлення брендів. Для пожвавлення бренду необхідно або відновити втрачені джерела капіталу бренду, або визначити і встановити нові джерела капіталу бренду. Управління бренд-Еквіті через географічні кордони, сегменти ринку і культури. Маркетологи повинні брати до уваги міжнародні чинники, різні типи споживачів і повинні нарощувати капітал, покладаючись на конкретні знання про досвід і поведінці нових географічних регіонів або сегментів ринку при розширенні бренду за кордоном або в нових сегментах ринку.

«Бренд-лідерство» було запропоновано як нову концепцію у бренд-менеджменті. Таким чином, відбулися зміни, які змінили бачення на брендинг у цілому (табл. 2) [4, 7, 10]:

– від тактичного бренд-менеджменту до стратегічного;

– від обмеженого фокусу до широкого фокусу використання бренда;

– ведуча стратегія – від продаж до ідентичності бренда.

Таблиця 2 – Порівняння концепцій бренд-менеджменту

	Класична концепція бренд-менеджменту	**Концепція бренд-лідерства**
Від тактичного бренд-менеджменту до стратегічного		
Перспектива	Тактична і реагуюча	Стратегічна та прозора
Статус бренд-менеджера	Відповідальність за короткострокові програми	Відповідальність за довгострокові програми
Концептуальна модель	Імідж бренда	Капітал бренда
Фокус	Короткострокові фінансові показники	Довгострокові фінансові показники
Від обмеженого фокусу до широкого фокусу використання бренда		
Границі бренда	Один продукт і ринок	Велика кількість продуктів і ринків
Структури брендів	Проста	Комплексна архітектура бренда
Кількість брендів	Фокусування на одному бренді	Фокусування на великій кількості брендів
Географічні границі бренда	Одна країна	Глобальна перспектива
Комунікативна роль бренд-менеджера	Координатор з обмеженими можливостями	Лідер команди із великою кількістю комунікативних можливостей
Комунікативний фокус	Зовнішній (споживачі)	Як зовнішній так і внутрішній (фірма)
Ведуча стратегія – від продаж до ідентичності бренда		
Ведуча стратегія	Продажі і частка ринку	Ідентичність бренда.

Висновки. На підставі проведених досліджень, можемо сказати, що бренд-менеджмент являє собою невід'ємну частину стратегічного розвитку підприємства та грає велику роль в його розвитку. В свою чергу стратегія розвитку бренду – це найкращий спосіб формування сильного бренду залежно від зміни стану конкурентного середовища. На нашу думку, в сучасному світі для утримання конкурентної позиції кожен керівник повинен в першу чергу при розробці своєї стратегії враховувати цінність свого бренду та приділити увагу брендингу і найти ключові моменти для виграшної позиції.

Список літератури

1. Яцюк Д.В. Брендингова політика і стратегія розвитку бренду: термінологічна невизначеність. Ефективна Економіка. № 3. 2015.
2. Івашова Н.В. Формування бренд-орієнтованої системи управління промисловим підприємством. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012, № 4. С. 280-288.
3. Бренд-менеджмент. Хмельницький Національний Університет. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0953&T=07&lng=1&st=0
4. Сучасний концептуальний підхід до системи бренд менеджменту Москалюк С.С [Електронний ресурс]. Режим доступу http://masters.donntu.org/2013/iem/khonakhbieiev/library/a7.pdf
5. Девид А.Аакер, Йохимштайлер Є. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга .- М.: Издательский Дом Гребенникова. 2003,- 380с.
6. Брендингова політика і стратегія розвитку бренду Д. В. Яцюк [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3905
7. Стратегія розвитку брендингу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://courses.lumenlearning.com/marketing-spring2016/chapter/reading-brand-development-strategies/
8. Шматько Н.М. *Організаційний розвиток великомасштабних економіко-виробничих систем: підтримка стійкості та інституціоналізація взаємодії: монографія.* – Харків: ПП «Технологічний центр», 2019. – 320 с.

9. Shmatko N. *The large-scale economic and industrial systems structural and organizational sustainability ensuring through enterprise engineering methodology* / N. Shmatko // Nauka i Studia. – 2018. – № 14 (194). – P. 3-13.;
10. Шматько Н. М. Концептуальні засади підтримки стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем / Н. М. Шматько // Економіка розвитку = Economics of development. – 2017. – № 4 (84). – С. 16-27.
11. Пантелєєва І.В. *Реалізація задач розрахунків та аналізу техніко-економічних показників теплових електричних станцій, НПВНТУ*, № 4, Груд 2017.
12. Олійник Ю.С. Управління енергозбереженням та енергоспоживанням на промислових та господарських підприємств / Ю.С. Олійник // *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка* – Х.: 2016. Вип. 176 С. 87-88.
13. Кармінська- Бєлоброва М. В. Особливості сучасних концепцій управління персоналом / М. В. Кармінська- Бєлоброва // *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 36-40.
14. Budanov P. Improvement of safety of autonomous electrical installationsby implementing a method for calculating the electrolytic grounding electrodes parameters / P. Budanov, K. Brovko, A. Cherniuk, I. Pantielieieva, Yu. Oliynyk, N. Shmatko, P. Vasyuchenko // *Eastern-european journal of enterprise technologies.2018*. 5/5 (95). P. 20-28. DOI: https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.144925.
15. Шматько Н. М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н. М. Шматько, М. С. Пантелєєв // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56.

References (transliterated):

1. Yatsyuk D.V. Brendynhova polityka i stratehiya rozvytku brendu: terminolohichna nevyznachenist′. Efektyvna Ekonomika. no. 3. 2015.
2. Ivashova N.V. Formuvannya brend-oriyentovanoyi systemy upravlinnya promyslovym pidpryyemstvom. [*Formation of a brand-oriented industrial enterprise management system*] Marketynh i menedzhment innovatsiy, 2012, no. 4. P. 280-288.
3. Brend-menedzhment. Khmel′nyts′kyy Natsional′nyy Universytet. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0953&T=07&lng=1&st=0
4. Suchasnyy kontseptual′nyy pidkhid do systemy brend menedzhmentu Moskalyuk S.S [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu http://masters.donntu.org/2013/iem/khonakhbieiev/library/a7.pdf
5. Devyd A.Aaker, Yokhymshtayler YE. Brend-lyderstvo: novaya kontseptsyya brendynha .- M.: Yzdatel′skyy Dom Hrebennykova. 2003,-380 p.
6. Brendynhova polityka i stratehiya rozvytku brendu D. V. Yatsyuk [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3905
7. Stratehiya rozvytku brendynhu. [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: https://courses.lumenlearning.com/marketing-spring2016/ chapter/reading-brand-development-strategies/
8. Shmat′ko N.M. *Orhanizatsiynyy rozvytok velykomasshtabnykh ekonomiko-vyrobnychykh system: pidtrymka stiykosti ta instytutsionalizatsiya vzayemodiyi:* [Organizational development of large-scale economic production systems: sustainability support and institutionalization of interaction] monohrafiya. – Kharkiv: PP «Tekhnolohichnyy tsentr», 2019. – 320 pp.
9. Shmatko N. *The large-scale economic and industrial systems structural and organizational sustainability ensuring through enterprise engineering methodology* / N. Shmatko // Nauka i Studia. – 2018. – no. 14 (194). – P. 3-13.;
10. Shmat′ko N. M. Kontseptual′ni zasady pidtrymky stiykosti funktsionuvannya velykomasshtabnykh ekonomiko-vyrobnychykh system [*Conceptual principles of sustainability of functioning of large-scale economic production systems*] Ekonomika rozvytku = Economics of development. – 2017. – no. 4 (84). – P. 16-27.
11. Pantelyeyeva I.V. Realizatsiya zadach rozrakhunkiv ta analizu tekhniko-ekonomichnykh pokaznykiv teplovykh elektrychnykh stantsiy [*Realization of tasks of calculations and analysis of technical and economic indicators of thermal power plants*], NPVNTU, no. 4, Hrud 2017.
12. Oliynyk YU.S. Upravlinnya enerhozberezhennyam ta enerhospozhyvannyam na promyslovykh ta hospodars′kykh pidpryyemstv [Management of energy saving and energy consumption at industrial and economic enterprises] *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka* []–Kharkiv: 2016. Vyp. 176 P. 87-88.
13. Karmins′ka- Byelobrova M. V. Osoblyvosti suchasnykh kontseptsiy upravlinnya personalom [Features of modern concepts of personnel management] *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr.[*Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : zb. nauk. pr] – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – no. 37 (1313). – P. 36-40.
14. Budanov P. Improvement of safety of autonomous electrical installationsby implementing a method for calculating the electrolytic grounding electrodes parameters / P. Budanov, K. Brovko, A. Cherniuk, I. Pantielieieva, Yu. Oliynyk, N. Shmatko, P. Vasyuchenko // *Eastern-european journal of enterprise technologies.2018*. 5/5 (95) pp 20-28. DOI: https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.144925.
15. Shmat′ko N. M. Rozvytok innovatsiynoyi polityky Ukrayiny z vykorystannyam marketynhu innovatsiy [Development of innovation policy of Ukraine using the marketing of innovations] / N. M. Shmat′ko, M. S. Pantelyeyev // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI" (ekonomichni nauky)* [Bulletin of the National Technical University "KhPI" (economic sciences) : zb. nauk. pr.] – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – no. 37 (1313). – P. 50-56.

Надійшла (received) 20.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Шматько Наталія Михайлівна (Шматько Наталья Михайловна, Shmatko Nataliia) **–** доктор. екон. наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2), ORCID:0000-0002-4909-252X; e-mail: shmatko.khpi@gmail.com. Контактний телефон автора: 066-155-39-73

Пантелєєв Михайло Сергійович (Пантелеев Михаил Сергеевич, Mykhailo Pantelieiev) **–** канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2), ORCID: 0000-0001-7452-4710; e-mail: panteleev.khpi@gmail.com. Контактний телефон автора: 050-327-15-96

Кармінська-Бєлоброва Марина Володимирівна (Карминская-Белоброва Марина Владимировна, Maryna Karminska-Bielobrova) – канд. наук з держ. управління, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2), ORCID: 0000-0001-7978-866X; e-mail: masha_kb@ukr.net. Контактний телефон автора: 050-520-33-25

Мирошник Тетяна Олегівна (Мирошник Татьяна Олеговна, T. Myroshnyk) – бакалавр зі спеціальності менеджмент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (61002, м. Харків, вул. Кирпичова, 2), e-mail: tanya163m@gmail.com. Контактний телефон автора: 095-723-08-92

УДК 336.7 : 657.63 oi: 10.20998/2519-4461.2020.1.116

Т.О.КОБЄЛЄВА

СУТНІСТЬ ТА ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛАЄНС-РИЗИКУ

У практичній діяльності промислового підприємства концепція комплаєнс тісно пов'язана з системою управління/контролю в організації, а також з ризиками невідповідності, недотримання вимог законодавства, нормативних документів, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій та організацій, кодексів поведінки і т.п.
Метою статті є дослідження теоретико-методологічної основи комплаєнс-ризику і можливостей використання цієї категорії в організаційно-економічній діяльності промислового підприємства з метою забезпечення його стабільної та ефективної роботи.
Поняття комплаєнс-ризику стосовно промислової сфері в українському законодавстві не закріплено, але воно успішно використовується в банківській справі і може бути успішно адаптовано до особливостей промислового підприємства. Стосовно до промислових підприємств пропонується визначати комплаєнс-ризик, як ризик застосування юридичних санкцій або санкцій регулюючих органів, суттєвого фінансового збитку, втрати частки ринку або втрати репутації підприємством у результаті недотримання ним законів, інструкцій, правил, стандартів саморегулюючих організацій, або зовнішніх і внутрішніх кодексів поведінки, що стосуються виробничо-підприємницької діяльності. Комплаєнс-функція дозволяє звернути увагу на безліч різних аспектів комплаєнс-ризиків: від фінансових ризиків - до ризиків втрати репутації, від корупції - до кодексу поведінки працівників, і саме такий комплексний підхід дозволяє проводити найбільш ефективний моніторинг діяльності підприємства і приймати зважені і продумані рішення, створювати ситуації, при яких можливість виникнення комплаєнс-ризику мінімальна. У статті доведено, якщо підприємство планує вихід на міжнародний ринок, робота з комплаєнс-функцією є необхідною умовою розвитку і подальшої співпраці, так як багато закордонних партнерів працюють виключно з організаціями, які виконують міжнародні стандарти в тому числі і в роботі з контролем комплаєнс-ризиків.

Ключові слова: комплаєнс, комплаєнс-контроль, комплаєнс-ризик, об'єкт комплаєнс-ризику, причини комплаєнс-ризиків, класифікація комплаєнс-ризиків, промислові підприємства.

Т.А.КОБЕЛЕВА

СУЩНОСТЬ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОМПЛАЕНС-РИСКА

В практической деятельности промышленного предприятия концепция комплаенс тесно связана с системой управления / контроля в организации, а также с рисками несоответствия, несоблюдение требований законодательства, нормативных документов, правил и стандартов надзорных органов, отраслевых ассоциаций и организаций, кодексов поведения и т.п.
Целью статьи является исследование теоретико-методологической основы комплаенс-риска и возможностей использования этой категории в организационно-экономической деятельности промышленного предприятия с целью обеспечения его стабильной и эффективной работы.
Понятие комплаенс-риска для промышленной сферы в украинском законодательстве не закреплено, но оно успешно используется в банковском деле и может быть успешно адаптировано к особенностям промышленного предприятия. Применительно к промышленных предприятиям предлагается определять комплаенс-риск, как риск применения юридических санкций или санкций регулирующих органов, существенного финансового ущерба, потери доли рынка или потери репутации предприятием в результате несоблюдения им законов, инструкций, правил, стандартов саморегулируемых организацией или внешних и внутренних кодексов поведения, касающиеся производственно-предпринимательской деятельности. Комплаенс-функция позволяет обратить внимание на множество различных аспектов комплаенс-рисков: от финансовых рисков - к рискам потери репутации, от коррупции - до кодекса поведения сотрудников, и именно такой комплексный подход позволяет проводить наиболее эффективный мониторинг деятельности предприятия и принимать взвешенные и продуманные решения, создавать ситуации, при которых возможность возникновения комплаенс-риска минимальна. В статье доказано, если предприятие планирует выход на международный рынок, работа с комплаенс-функции является необходимым условием развития и дальнейшего сотрудничества, так как многие зарубежные партнеры работают исключительно с организациями, выполняющие международные стандарты в том числе и в работе с контролем комплаенс-рисков .

Ключевые слова: комплаенс, комплаенс-контроль, комплаенс-риск, объект комплаенс-риска, событие комплаенс-риска, причины комплаенс-риска, классификация комплаенс-риска, промышленные предприятия

T.O.KOBIELIEVA

THE ESSENCE AND DEFINITION OF COMPLIANCE RISK

In the practice of an industrial enterprise, the concept of compliance is closely linked to the management / control system in the organization, as well as to the risks of non-compliance, non-compliance with the laws, regulations, rules and standards of supervisory authorities, industry associations and organizations, codes of conduct, etc.
The purpose of the article is to investigate the theoretical and methodological basis of compliance risk and the possibilities of using this category in the organizational and economic activities of an industrial enterprise in order to ensure its stable and efficient operation.
The concept of compliance risk with respect to industrial sphere is not enshrined in the Ukrainian legislation, but it is successfully used in banking and can be successfully adapted to the characteristics of an industrial enterprise. For industrial enterprises, it is proposed to define compliance risk as the risk of the application of legal or regulatory penalties, material financial loss, loss of market share or loss of reputation by an enterprise as a result of non-compliance with laws, regulations, rules, standards of self-regulatory organizations or external and internal codes or regulations. concerning production and business activity. The compliance function draws attention to many different aspects of compliance risks: from financial risks to reputational risks, from corruption to the code of conduct of employees, and this comprehensive approach allows for the most effective monitoring of the enterprise activity and to make informed and thoughtful decisions, create situations where the risk of compliance risk is minimal. In the article it is proved that if an enterprise plans to enter the international market, work with the compliance function is a prerequisite for development and further cooperation, since many foreign partners work exclusively with organizations that comply with international standards, including in the work with compliance risk control.

Keywords: compliance, compliance-control, compliance-risk, compliance-risk object, compliance-risk event, reasons for compliance-risk, compliance-risk classification, industrial enterprises

© Т.О.Кобєлєва, 2020

Вступ. У ході своєї виробничо-комерційної діяльності промислові підприємства зобов'язані дотримуватися вимог законів, правил, нормативів, дані і т.п. Але в деяких випадках, не пов'язаних з навмисними діями співробітників компанії, порушення все-таки виникають, таким чином, комплаєнс-ризик є неодмінним атрибутом функціонування будь-якого підприємства, в тому числі і промислового.

Комплаєнс-ризик притаманний усім областям діяльності промислового підприємства: процедурам, бізнес-процесів, промисловим продуктам, послугам, підрозділам, включаючи діяльність органів управління, виконавчих, контрольно-ревізійних органів, дорадчих та інших колегіальних робочих органів і системам підприємства. Він тісно взаємопов'язаний з іншими видами ризиків, контролю будь-якої організації, завжди функціонує за тими або іншими правилами. У цьому сенсі він розглядається як обов'язкова складова системи управління, однією з найважливіших частин якої є система внутрішнього контролю.

Термін «комплаєнс» запозичений з англійської мови (compliance - згода, відповідність, від дієслова to comply - відповідати) і характеризує дію відповідно із запитом або зазначенням; у даний час є напрямком професійної діяльності [1, 2, 21].

У практичній діяльності промислового підприємства концепція комплаєнс тісно пов’язана з системою управління/контролю в організації, а також з ризиками невідповідності, недотримання вимог законодавства, нормативних документів, правил і стандартів наглядових органів, галузевих асоціацій та організацій, кодексів поведінки і т.п. Такі ризики невідповідності в кінцевому підсумку можуть виявлятися у формі застосування юридичних санкцій або санкцій регулюючих органів, фінансових і репутаційних втрат, як результат невідповідності законам, правилам і стандартам. Наявність ефективного захисту підприємства від вказаних факторів, на наш погляд, повинне органічно вписуватися в систему забезпечення економічної безпеки промислового підприємства. Відповідність законам, правилам і стандартам у сфері комплаєнс зазвичай стосується таких питань, як дотримання належних стандартів поведінки на ринку, управління конфліктами інтересів, справедливе ставлення до споживачів і забезпечення сумлінного підходу при їх консультуванні.

Аналіз основних досягнень і літератури. Дослідженню сутності та економічного змісту діяльності в сфері комплаєнс і незважаючи на ту обставину, що офіційна позиція багатьох підприємств і корпорацій зрівнює поняття «комплаєнс-ризик» і «регуляторний ризик», у вибудовуванні систем внутрішнього корпоративного контролю доцільно спиратися на поняття «комплаєнс-ризик».

Стосовно до промислових підприємств пропонується визначати ***комплаєнс-ризик***, як ризик застосування юридичних санкцій або санкцій регулюючих органів, суттєвого фінансового збитку, положень, стандартів, вимог внутрішніх і зовнішніх регуляторів - наприклад, антимонопольного, трудового законодавства про персональні наприклад, операційними, правовими, ризиком втрати ділової репутації. Комплаєнс-ризик може бути як джерелом інших видів ризику, так і наслідком реалізації інших видів ризику [1, 2, 3].

Виходячи з цього, надзвичайно важливим є дослідження методологічної сутності комплаєнс-ризику, його ролі і місця в забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Аналіз стану питання. Функція «комплаєнс» як ефективний інструмент мінімізації комплаєнс-ризиків впевнено виходить на ключові позиції в управлінні сучасними організаціями, причому не тільки фінансовими інститутами, а й компаніями реального сектора економіки. Комплаєнс формує фундамент комплаєнс-ризику присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Серед них слід виділити Перерва П.Г. [2], Глізнуца М.Ю. [4], Кравчук А.В. [5], Марчук Л.С. [7], Косенко А.В. [9, 12, 15], Старостіна А.В. [12], Косенко О.П. [14], Верес Шомоші М. [17], Коціскі Д. [19, 21] та ін.

Разом з тим, науково-методичні рекомендації та пропозиції вказаних дослідників по економічній сутності комплаєнс-ризику в основному визначають сферою його винекнення та функціонування кредитно-фінансової організації. Поза увагою дослідників залишилась широка сфера виникнення та існування комплаєнс-ризиків, якою є промислове виробництво, що передбачає проведення додаткових досліджень в цьому напрямку.

Мета роботи. Метою роботи є дослідження теоретико-методологічної основи комплаєнс-ризику і можливостей використання цієї категорії в організаційно-економічній діяльності промислового підприємства з метою забезпечення його стабільної та ефективної роботи.

Результати дослідження. Аналіз змісту сутності та практики використання комплаєнс-функції в сфері промислового виробництва не дає чіткого розуміння, що включають в себе комплаєнс-ризики. Порівняльний аналіз базових визначень, понять в області комплаєнс-ризиків, зроблений з урахуванням представлення думок державних наглядових органів, офіційних організацій, представників бізнес-структур і науки показав певні недоліки у визначенні сутності комплаєнс-ризику.

У результаті проведеного дослідження було зроблено припущення про те, що в силу невизначеності змісту втрати частки ринку або втрати репутації підприємством в результаті недотримання ним законів, інструкцій, правил, стандартів саморегулюючих організацій або зовнішніх і внутрішніх кодексів поведінки, що стосуються виробничо-підприємницької діяльності.

У найзагальнішому вигляді комплаєнс-ризики - це ризики:

- санкцій з боку держави за порушення закону;
- фінансових втрат внаслідок порушення обов'язкових правил ведення бізнесу та зобов'язань

компанії;

- шкоди діловій репутації;
- особистої відповідальності членів ради директорів підприємства;
- злочинів всередині підприємства, злочинів проти підприємства і залучення підприємства в злочинну діяльність.

Стосовно до промислових підприємств комплаєнс-ризик - це ризик застосування юридичних санкцій або санкцій регулюючих органів, суттєвого фінансового збитку, втрати частки ринку або втрати репутації підприємством у результаті недотримання ним законів, інструкцій, правил, стандартів саморегулюючих організацій або зовнішніх і внутрішніх кодексів поведінки, що стосуються виробничо-підприємницької діяльності.

Введення поняття комплаєнс-ризику в практику роботи промислових підприємств дозволяє оцінити відповідність поточної діяльності підприємства та його регламентів прийнятим законам і нормативам. Мінімізація цього ризику пов'язується:

- з належною практикою корпоративного управління і належним рівнем ділової етики та культури;
- з дотриманням страховою організацією і її працівниками вимог законодавства і нормативних правових актів уповноваженого органу;
- з дотриманням страховою компанією і її працівниками вимог внутрішніх документів підприємства;
- з ефективним управлінням ризиками страхової компанії за допомогою своєчасного їх виявлення, вимірювання, контролю та моніторингу для забезпечення відповідності капіталу страховика рівнем прийнятих ним ризиків;
- зі своєчасним виявленням і усуненням недоліків у діяльності страхової компанії та її працівників;
- зі створенням в страховій компанії адекватних механізмів для рішення непередбачених або надзвичайних ситуацій.

Поняття комплаєнс-ризику стосовно промислової сфері в українському законодавстві не закріплено, але воно успішно використовується в банківській справі і може бути успішно адаптовано до особливостей промислового підприємства. Тому виникає необхідність їх класифікації [2, 21].

При розробці комплаєнс-програми виявлення і кількісна оцінка комплаєнс-ризиків, пов'язаних з роботою даного промислового підприємства, має дуже важливе значення. При виконанні поставленого завдання слід враховувати індивідуальні чинники комплаєнс-ризику і на цій основі приймати рішення про рівень допустимого ризику. У разі виявлення комплаєнс-ризиків, що перевищують діапазон допуску, необхідно вжити заходи для їх зниження (рис. 1).

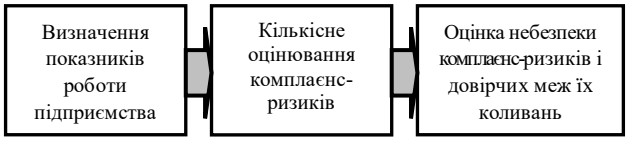

Рисунок 1 – Логічний процес ідентифікації і кількісної оцінки комплаєнс-ризиків

Джерело: авторська розробка

Класифікація ризиків дає можливість розподілити їх за певними ознаками на однорідні кластери, що дозволяє застосовувати для кожного з них більш адекватні методи аналізу, оцінки та управління ризиками. Необхідність класифікації пов'язана з тим, що йти на ризик підприємця змушує невизначеність майбутніх можливих змін у роботі підприємства. У зв'язку з цим, перш ніж приступати до класифікації ризиків, необхідно певним чином класифікувати і невизначеності (рис.2).

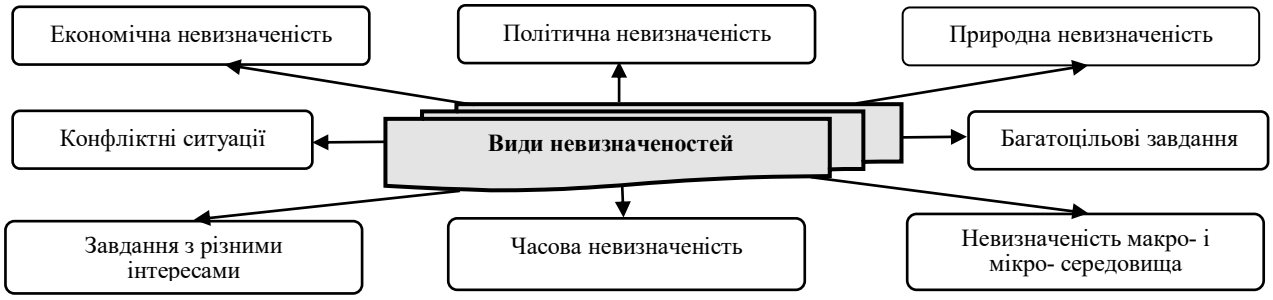

Рисунок 2 - Класифікація невизначеностей

Джерело: авторська розробка

Умови невизначеності, що мають місце при будь-яких видах підприємницької діяльності обумовлені тим, що економічні системи в процесі свого функціонування відчувають залежність від цілого ряду причин, які і можна систематизувати у вигляді схеми невизначеностей. За часом виникнення невизначеності розподіляються на ретроспективні, поточні та перспективні.

Економічні невизначеності обумовлені як несприятливими, так і позитивними змінами в середовищі економічних об'єктів або економіці країни, до них відносяться: невизначеність ринкового попиту, слабка передбачуваність ринкових цін, невизначеність ринкової пропозиції, недостатність або навпаки надлишок інформації про діючі конкурентні структури і т.д.

Політичні невизначеності обумовлені зміною політичної обстановки, що впливає на підприємницьку діяльність. Ці види невизначеності тісно пов'язані між собою, і часто на практиці їх досить важко розділити.

Природна невизначеність описується сукупністю чинників, серед яких можуть бути: кліматичні, погодні умови, різного роду перешкоди (атмосферні, електромагнітні та інші).

Наступним видом є невизначеність зовнішнього середовища. При економічному аналізі підприємницької діяльності вводяться поняття зовнішнього і внутрішнього середовища. Внутрішнє середовище включає фактори, обумовлені діяльністю самого підприємця і його контактами. Зовнішнє середовище представлена факторами, які не пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємця і мають більш широкий соціальний, демографічний, політичний, економічний і інший характер.

Особливий вид невизначеності має місце при наявності конфліктних ситуацій, в якості яких можуть бути: стратегія і тактика осіб, що беруть участь в тому чи іншому конкурсі, тендері, аукціоні; дії конкурентів, цінова політика монополістів, олігополистів і т.п. Особливу групу складають завдання, в яких розглядаються проблеми невідкладних інтересів і багатокритеріального вибору оптимальних рішень в умовах невизначеності.

Наявність невизначеностей значно ускладнює процес вибору оптимальних рішень і може привести до непередбачуваних результатів. Розглядаючи невизначеність, яка є причиною виникнення ризику в економічній діяльності, необхідно відзначити, що виділення і вивчення її стосовно до процесу економічної, комерційної, управлінської, фінансової та інших видів діяльності є вкрай необхідним, оскільки при цьому відображається практична ситуація, коли немає можливості здійснювати перераховані види діяльності в умовах, які не можуть бути однозначно визначені. В сучасній промисловій практиці розрізняють кілька основних видів ризиків - фінансові, операційні та бізнес-ризики. Далі можна здійснити їх сегментацію, де в числі фінансових виділяються ризики ліквідності і кредитні ризики, в числі операційних - ризики систем і персоналу, в числі бізнес-ризиків - ризики стратегій і репутації. Безумовно, це не вичерпаний перелік, а зазначені ризики піддаються більш детальної класифікації. Але, так чи інакше, всіх їх об'єднує одне - вони несуть фінансові втрати, в числі яких як втрачений прибуток у результаті недостатнього розвитку бізнесу, так і прямі фінансові витрати.

Метою комплаєнса є зведення до мінімуму ризиків залучення підприємства в процеси, які можуть обернутися для нього не тільки фінансовими втратами, але і втратою довіри з боку суспільства в особі регулюючих органів, інвесторів, партнерів, акціонерів, клієнтів і т.п. Адже крім прямого фінансового збитку існують також і інші наслідки: правові та / або репутаційні, які відіграють не останню роль у подальшій діяльності організації та її сталий розвиток. У формування позитивної репутації вкладаються значні кошти і всі зусилля можуть бути зведені «до нуля» однією несприятливою подією. У зв'язку з цим можна позначити три базових види ризиків, що становлять основу комплаєнс-ризику (рис.3).

Операційний ризик - це ризик виникнення збитків в результаті невідповідності характеру і масштабам діяльності підприємства і (або) вимогам чинного законодавства внутрішніх порядків і процедур проведення господарських операцій та інших угод, їх порушення співробітниками підприємства і (або) іншими особами (внаслідок ненавмисних або навмисних дій чи бездіяльності), невідповідності (недостатності) функціональних можливостей (характеристик) застосовуваних підприємством інформаційних, технологій та інших систем і (або) їх відмов (порушень функціонування), а також у результаті впливу зовнішніх подій. Операційний ризик відображає порушення внутрішніх правил та внутрішніх документів підприємства, які спричинили до збитків; недотримання афілійованими особами, акціонерами законодавства, установчих і внутрішніх документів економічного суб'єкта.

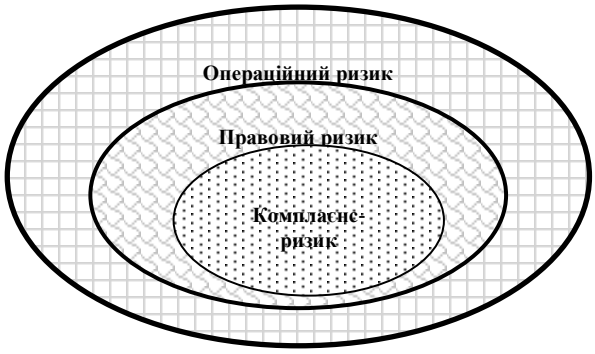

Рисунок 3 - Базова структура комплаєнс-ризику
Джерело: авторська розробка

Правовий ризик – це ризик виникнення на підприємстві збитків внаслідок: недотримання підприємством вимог нормативних правових актів та укладених договорів; виникнення правових помилок при здійсненні господарської діяльності; недосконалість правової системи; порушення контрагентами нормативних правових актів, а також умов укладених договорів.

Репутаційний або власне комплаєнс-ризик – це ризик виникнення на підприємстві збитків через недотримання законодавства України, внутрішніх документів промислового підприємства, стандартів саморегулівних організацій (якщо такі стандарти або правила є обов'язковими для підприємства), а також у результаті застосування санкцій і (або) інших заходів впливу з боку наглядових органів.

Висновки. Таким чином, роль контроля і оцінки комплаєнс-ризиків переоцінити досить складно. Комплаєнс-функція дозволяє звернути увагу на безліч різних аспектів комплаєнс-ризиків: від фінансових ризиків - до ризиків втрати репутації, від корупції - до кодексу поведінки працівників, і саме такий комплексний підхід дозволяє проводити найбільш ефективний моніторинг діяльності підприємства і приймати зважені і продумані рішення, створювати ситуації, при яких можливість виникнення комплаєнс-ризику мінімальна. Тому

контроль комплаєнс-ризиків включає в себе роботу багатьох підрозділів, відділів, спільну роботу, співпрацю всього персоналу. З одного боку, це дозволяє контролювати роботу кожної робочої одиниці і мотивувати всіх співробітників на підпорядкування внутрішнього регламенту та законодавству в цілому, а з іншого - оптимізує роботу команди управлінців і дозволяє приймати найбільш раціональні рішення. Проте, якщо підприємство планує вихід на міжнародний ринок, робота з комплаенс-функцією є необхідною умовою розвитку і подальшої співпраці, так як багато закордонних партнерів працюють виключно з організаціями, які виконують міжнародні стандарти в тому числі і в роботі з контролем комплаєнс-ризиків.

Список літератури

1. Кобєлєва Т.О. Організаційна структура комплаєнс на промисловому підприємстві // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 121-127.
2. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // *Вісник НТУ «ХПІ»*: зб. наук. пр.- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
3. Кобєлєва Т.О. Розробка рекомендацій по формуванню інтегрального показника комплаєнс-безпеки промислового підприємства // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 46-52.
4. Глізнуца М.Ю., Перерва П.Г. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.
5. Кравчук А.В., Перерва П.Г. Ефективність як економічна категорія // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
6. 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.
7. 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.
8. Перерва П.Г. Інформаційна діяльність підприємства: управлінська, цінова та маркетингова складові // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2018. - № 37(1313).- С. 27-32 .
9. Косенко А.В., Кобєлєва, 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.
10. Перерва П.Г., Кобєлєва 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.
11. Кобєлєва 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.
12. Косенко А.В., Маслак М.В., Перерва П.Г., Матросова В.О., Долина І.В. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.
13. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: *Знання*, 2009. – 1070 с.
14. Косенко О.П., Ткачова Н.П.; Перерва П.Г., Ткачов М.М. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр*. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40.
15. Косенко А.В., Маслак М.В., Перерва П.Г., Матросова В.О., Долина І.В. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політика на підприємствах туристичної індустрії // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.
16. Pererva P.G., Kobielieva T.O. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring // *НТУ «ХПІ» (економічні науки). : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41-44.
17. Kocziszky Gy., Pererva P.G., 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.
18. Kocziszky György, Veres Somosi M., Pererva P.G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program // *Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі*: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського.– Кременчук, 2017. – С. 164-167.
19. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
20. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. Compliance service at guest services enterprises / M.Sikorska, // *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці* : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава : ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
21. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O. Reputational compliance // *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.
22. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 96 с.
23. Товажнянський В.Л., Перерва П. Г., Кобєлєва Т.О. // Банкротство, санація та реструктуризація підприємства як економічні категорії антикризового управління / Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – № 59 (1168). – С. 148-152.
24. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 2. Маркетинг на промышленном предприятии.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 80 с.
25. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // Економіка розвитку. – 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
26. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 6. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.

References (transliterated)

1. Kobyelyeva T.O. Orhanizatsiyna struktura komplayens na promyslovomu pidpryyemstvi [Organizational Structure Compliance at the Industrial Enterprise] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 121-127.
2. 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.
3. Kobyelyeva T.O. Rozrobka rekomendatsiy po formuvannyu intehralnoho pokaznyka komplayens-bezpeky promyslovoho pidpryyemstva [Development of recommendations for the formation of an integral index of compliance of safety of an industrial enterprise] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 46-52.
4. Gliznutsa M.Yu., Pererva P.G., Benchmarkinh yak metod otsinyuvannya intelektualnoho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. - 2015. - № 4. - S. 11-19.
5. Kravchuk A.V., Pererva P.G. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv :

NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.

6. 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.

7. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelektualnyy 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.

8. Pererva P.G. Informatsiyna diyalnist pidpryyemstva: upravlinska, tsinova ta marketynhova skladovi [Information activity of the enterprise: management, price and marketing components] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky).* – Kharkiv : NTU „KhPI”. - 2018. - № 37(1313).- S. 27-32 .

9. Kosenko A.V., Kobyelyeva, T.O., Pererva P.G., Maslak M.V. Systemnyy pidkhid do doslidzhennya tsinovykh, marketynhovykh, 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.

10. Kobyelyeva T.O., Pererva P.G. Upravlinnya marketynhom innovatsiynoyi produktsiyi na zasadakh zhyttyevoho tsyklu 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.

11. 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.

12. Kosenko A.V., Maslak M.V., Matrosova V.O., Pererva P.G., 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] // *NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 48 (1324). – S. 121-127.

13. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: *Znannya*, 2009. – 1070 s.

14. Kosenko O.P., Tkachova N.P., Pererva P.G., Tkachov M.M. Formuvannya konkurentnoho, intelektualnoho i marketynhovoho potentsialu innovatsiynoho pidpryyemnytstva [Formation of Competitive, Intellectual and Marketing Potential of Innovative Entrepreneurship] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave]– Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 20 (1296). – S. 36-40.

15. Kosenko A.V., Maslak M.V., Pererva P.G., Matrosova V.O., Dolyna I.V. Formuvannya upravlinskoyi, marketynhovoyi ta innovatsiynoyi polityka na pidpryyemstvakh turystychnoyi industriyi [Formation of management, marketing and innovation policy at enterprises of the tourism industry] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2018. – № 47 (1323). – S. 114-120.

16. 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 NTU "KhPI" (ekonomichni nauky). : zb. nauk. pr.* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" : Sb. sciences Ave] – Kharkiv : NTU "KHPI", 2016. – № 48 (1220). – S.41-44.

17. Kocziszky Gy., Pererva P.G., 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.

18. Kocziszky György, Veres Somosi M., Pererva P.G. Anti-corruption compliance in the enterprises program // *Stratehichni perspektyvy rozvytku ekonomichnykh subyektiv v nestabilnomu ekonomichnomu seredovyshchi:* zb. tez nauk. robit 2-yi Vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. z mizhnar. uchastyu, 28-30 lystopada 2017 r.[Strategic prospects for the development of economic actors in an unstable economic environment: Sb. thesis of sciences. Works of the 2nd Allukr. science-practice internet conf. from international Participation, November 28-30, 2017] / Kremench. nat unm im. Mikhail Ostrogradsky. - Kremenchuk, 2017. - p. 164-167.

19. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", 2012. - 668 p.

20. Sikorska M., Kocziszky György, Pererva P.G. Compliance service at guest services enterprises // *Menedzhment rozvytku sotsialno-ekonomichnykh system u noviy ekonomitsi : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf., m. Poltava, 19 zhovtnya 2017 r*.[Management of the development of socio-economic systems in the new economy: materials International. science-practice Internet conf., Poltava, October 19, 2017].- Poltava: BULLS, 2017. - p.389-391.

21. Kocziszky György, Veres Somosi M., Kobielieva T.O.Reputational Compliance // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optymum–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., December 6-8, 2017 / ed.: O. V. Manoylenko, E. M. Strokov]. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017. – С. 140-143.

22. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 1. Terms and definitions / Directory of the manager of an industrial enterprise.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 96 p.

23. Tovozhnyansky V.L., Pererva P.G. Kobielieva T.O. // Bankrot·stvo, sanatsiya ta restrukturyzatsiya pidpryyemstva yak ekonomichni katehoriyi antykryzovoho upravlinnya [Bankruptcy, rehabilitation and restructuring of the enterprise as economic categories of anti-crisis management] / *Visnyk NTU "KhPI" zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva* [Bulletin Nat. tech. Univ "KPI": coll. of sciences. Theme. vol. : Technical progress and production efficiency]. - Kharkiv: NTU "KPI", 2015. - № 59 (1168). Pp. 148-152.

24. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 2. Marketing at an industrial enterprise.- M .: *NGO "Advertising, Information, Marketing"*, 1991.- 80 p.

25. Tkachova NP, Break P.G. Development of methods of analysis of the actual state of competitive advantages of the enterprise // *Economics of development*. - 2011. - № 4 (60). - pp. 116

26. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 6. Management of sales of industrial products in the marketing system.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 93 p.

Надійшла (received) 20.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Кобєлєва Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobielieva Tetiana Oleksandrivna) - кандидат 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

УДК 657.322 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.122

И.Е. ХАУСТОВА, В.А. АЛЕКСАНДРОВА

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Исследованы теоретические вопросы учетной политики предприятия, проанализированы нормативную базу учета основных средств, рассмотрены методы определения остаточной стоимости основных средств, освещены проблемы организации бухгалтерского учета основных средств, определены пути их решения. Освещена проблематика наличия различных подходов к существующей терминологии и определению экономической сущности основных средств в условиях гармонизации их учета с международными стандартами. Затронуты вопросы совершенствования содержания и состава носителей информации по учету основных средств. Предложены меры по совершенствованию учета и контроля основных средств на предприятиях. Важным условием функционирования предприятия является наличие основных средств, ведь они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность предприятия. На протяжении длительного времени основные средства поступают на предприятие и передаются в эксплуатацию; изнашиваются в результате эксплуатации; поддаются ремонта, с помощью которого восстанавливаются их физические качества; перемещаются внутри предприятия; выбывают из предприятия вследствие нецелесообразности дальнейшего применения. Одной из основных задач учета основных средств является предоставление полной, правдивой и достоверной информации о них. Однако информация, содержащаяся в финансовой отчетности по основным средствам, не всегда есть такой из-за несовершенства отечественного законодательства и постоянные изменения в нем, именно поэтому вопрос организации и учета основных средств требуют дальнейшего исследования. Для устранения имеющихся проблем в проверке учета основных средств и повышении эффективности их использования было бы целесообразным проведения внутренней проверки основных средств специально уполномоченным лицом, которая в отличие от ревизора знала не только бухгалтерский учет и финансовую отчетность, но и экономические законы, юридические права.

Ключевые слова: учет, основные средства, учетная политика, организация бухгалтерского учета, остаточная стоимость.

І.Є. ХАУСТОВА, В.А. АЛЕКСАНДРОВА

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Досліджено теоретичні питання облікової політики підприємства, проаналізовані нормативну базу обліку основних засобів, розглянуті методи визначення залишкової вартості основних засобів, висвітлені проблеми організації бухгалтерського обліку основних засобів, визначено шляхи їх вирішення. Висвітлено проблематика наявності різних підходів до існуючої термінології і визначення економічної сутності основних засобів в умовах гармонізації їх обліку до міжнародних стандартів. Порушені питання вдосконалення змісту і складу носіїв інформації з обліку основних засобів. Запропоновано заходи щодо вдосконалення обліку і контролю основних засобів на підприємствах. Важливою умовою функціонування підприємства є наявність основних засобів, адже вони утворюють виробничо-технічну базу і визначають виробничу потужність підприємства. Протягом тривалого часу основні засоби надходять на підприємство і передаються в експлуатацію; зношуються в результаті експлуатації; піддаються ремонту, за допомогою якого відновлюються їх фізичні якості; переміщаються всередині підприємства; вибувають з підприємства внаслідок недоцільності подальшого застосування. Однією з основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та достовірної інформації про них. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності за основними засобами, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому, саме тому питання організації та обліку основних засобів вимагають подальшого дослідження. Для усунення наявних проблем в перевірці обліку основних засобів і підвищення ефективності їх використання було б доцільним проведення внутрішньої перевірки основних засобів спеціально уповноваженою особою, яка на відміну від ревізора знала не тільки бухгалтерський облік та фінансову звітність, а й економічні закони, юридичні права.

Ключові слова: облік, основні засоби, облікова політика, організація бухгалтерського обліку, залишкова вартість.

I.E. KHAUSTOVA, V.A. ALEXANDROVA

PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF THE FIXED FUNDS

The theoretical nutrition of regional policies, the analysis of the regulatory framework of the main areas of concern, the methods of determining the excess costs of the main concerns, the problems of the organization of the main accounting needs, are reviewed. The problems of the manifestation of the most important approaches to the most clear terminology and the most significant daily problems in the minds of harmonized regions to the international standards have been identified. Disrupted feeds to the side of the warehouse and warehouse for information in the main areas of concern. It's thrilled to come in on the side of the oblast 'and to control the main problems at the enterprises. An important mental and functional function є the manifestation of the main concerns, even stink uproot the virological and technical base and designate the virological need. By the stretch of the trivial hour, the main reason is to be suitable for business and to be transferred to exploitation; Znoshuyutsya in the result of exploitation; under repair, for the help of some kind of good physical condition; shifting all-round business; vibrate from the right to know the inferior zastosuvannya. One of the main tasks in the region of the main concerns є The forensic, truthful and reliable information about them. However, information about the need to seek financial support for the main problems, do not wait for it through lack of precision in the legislation and the continuation of the provision of the main conditions for this. In order to address the obvious problems in translating the region of the main concerns and improving the effectiveness of the work of the Republic of Belarus, to carry out the internal reforms of the main laws of the Republic of Belarus, we have to remind them of the law

Keywords: region, main concern, region policy, organization of accounting region, foreign business.

Введение. Для осуществления хозяйственной деятельности любое предприятие должно иметь необходимые средства и материальные условия. Это самый главный элемент производительных сил, который способствует процессу производства, распределения, обмена и потребления ресурсов. В бухгалтерском учете средства труда выделены в отдельный объект учета, называется основным

© И.Е. Хаустова, В.А. Александрова, 2020

средствам предприятия. От того, насколько эффективно используются основные средства предприятием, зависят результаты его деятельности. В свою очередь, эффективность использования основных средств зависит от умелой организации учета. То есть от организации своевременного получения надежной и полной учетной информации, ведь на ее основе предприниматели принимают свои решения по управлению своим имуществом.

Анализ последних исследований и публикаций. В последнее время больше внимания ученые уделяют проблемным вопросам учета основных средств в действующем зательством (Н.В. Потрываева [7]), сравнению учетных аспектов по национальным и международным стандартам (К.О. Утенкова [9]), совершенствованию организации учета основных средств и их отражению в учетной политике (И.М. Святенко [8]) и проблемам отражения основных средств в различных отраслях экономики (М. Матиешин [6]). Значительный вклад в исследование вопросов организации учета основных средств сделали ученые: Ефимова Ф.Ф., Власюк В., Голов С.Ф., Огийчук Н.Ф., Островерха Р.Е. и др.

Постановка проблемы. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Постоянные изменения в экономике требуют дальнейшего исследования проблем организации учета основных средств и путей их решения. Целью исследования является проблемы организации учета основных средств и пути их решения.

Изложение основного материала исследования. На сегодняшний день, любое предприятие не может эффективно функционировать без четкой организации бухгалтерского учета. Эффективная организация учета основывается на нормативно актах государства и умело сложившейся учетной политики, утверждается Приказом по предприятию. Учетная политика разрабатывается индивидуально каждым предприятием и должна обеспечивать надежность и достоверность их финансовой информационной системы. На сегодня существует проблема того, что на предприятиях или совсем не формируется учетная политика, или имеет существенные недостатки, такие как: приказ об учетной политике существует формально, то есть элементы приказа не обсуждаются и ничем не обоснованы; большинство предприятий установили свою учетную политику еще с вступлением в силу Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине», и, несмотря на утверждение новых П (С) БУ, в Приказов не вносились изменения и дополнения; Приказы не имеют определенной структуры; некоторые вопросы освещены или не в полном объеме или вовсе не приводятся; не высвечивается вопрос организационно-технических аспектов учета, а именно: не приводится график документооборота; перечень первичных документов и регистров бухгалтерского учета, порядок проведения инвентаризации, который применяется на предприятии, ведь без этих элементов эффективное осуществление учетной политики невозможно.

На наш взгляд учетная политика должна раскрывать все методологические принципы и приемы, которые использует предприятие для учета и отражения в финансовой отчетности основных средств. Для этого крайне необходимо, чтобы в разработку политики был заложен принцип полноты и реальности учетных данных. Поэтому, формируя учетную политику по учету основных средств, необходимо осветить следующие вопросы: единица учета необоротных активов; организация классификации основных средств ликвидационная стоимость; методы амортизации, применяемые; стоимостный предел для отнесения объектов в состав основных средств и в состав малоценных необоротных материальных активов; порядок переоценки (определение порога существенности) первичные документы и график документооборота; порядок проведения инвентаризации. Ведь, удачно выбранная учетная политика положительно влияет на деятельность предприятия в целом, обеспечивая эффективную работу бухгалтерии.

Рассмотрим подробнее каждый из этих положений учетной политики.

1. Единица учета основных средств. В практике часто возникает неясность в вопросе: что же относить к объекту основных средств? Ответ на этот вопрос отражен в Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету и П (С) БУ 7. Где отмечается, что предприятия самостоятельно могут определять, что относить к учетной единице основных средств, используя предложенные альтернативы. В частности, законченное устройство со всеми приспособлениями и приборами к нему; конструктивно обособленный предмет, предназначенный для выполнения определенных самостоятельных функций; обособленный комплекс конструктивно соединенных предметов одного или разного назначения, имеющих для их обслуживания общие приспособления, принадлежности, управление и единый фундамент, вследствие чего каждый предмет может выполнять свои функции, а комплекс - определенную работу только в составе комплекса, а не самостоятельно; другой актив, соответствующий определению основных средств или часть такого актива, контролируемая предприятием [3].

2. Организация классификации основных средств. Одним из важных условий организации бухгалтерского учета основных средств является их целесообразна классификация, под которой следует понимать группировки по определенным признакам. При определении основных средств надо исходить из того, что они являются частью активов. или ресурсов, контролируемых предприятием, использование которых приведет к поступлению экономических выгод. Единицей учета основных средств является отдельный инвентарный объект. Необходимым условием правильного учета основных средств является единый принцип их денежной оценки. Первоначальной оценкой основных средств является себестоимость их приобретения или создания. Для нужд бухгалтерского учета основные средства делятся на группы: 1) основные средства (земельные участки;

капитальные расходы на улучшение земель; здания, сооружения и пере-давальческого устройства, машины и оборудование, транспортные средства; инструменты, приборы, инвентарь (мебель); животные; многолетние насаждения, прочие основные средства); 2) другие необоротные материальные активы (библиотечные фонды; малоценные необоротные материальные активы; временные сооружения; природные ресурсы; инвентарная тара, предметы проката, другие необоротные материальные активы). С IV кв. 2011 вступил в силу III раздел Налогового Кодекса, в котором предложен разделение основных средств на 16 групп вместо четырех, согласно классификатора 1997 года. Классификация, приведенная в Налоговом Кодексе должен учитываться налогоплательщиком при применении методов амортизации и расчета норм амортизации. Таким образом, для целей налогообложения налогоплательщиком при классификации основных средств и других необоротных активов по группам, за основу должны приниматься данные о распределении этих активов по субсчетам в бухгалтерском учете. Необходимо отметить, что в Налоговом Кодексе для каждого объекта основных средств установлен минимальный срок полезного использования. Например, для группы 5 «Транспортные средства», установлено, что срок полезного использования составляет 5 лет, для группы 8 «Многолетние насаждения» - 10 лет, т. Срок полезного использования применяется при расчете амортизации согласно налоговых методов начисления [1]. В бухгалтерском учете предприниматель вправе самостоятельно устанавливать срок полезного использования учитывая ожидаемые экономические выгоды, которые он сможет получить от эксплуатации объекта основных средств. Однако, как показывает практика хозяйствования, большинство предприятий, для того чтобы приблизить налоговый и бухгалтерский учет и избежать несогласованности между ними в учетной политике придерживаются сроков, предусмотренных Налоговым Кодексом.

3. Ликвидационная стоимость. Ликвидационная стоимость используется при расчете стоимости основных средств, подтягивается амортизации. Так как определить ликвидационную стоимость объекта основных средств через несколько лет трудно, то предприятия часто указывают в учетной политике, ликвидационная стоимость равна нулю, а стоимость амортизируемого равна первоначальной стоимости.

На наш взгляд, очень важно правильно рассчитать ликвидационную стоимость по каждому объекту основных средств отдельно, ведь данная стоимость используется для распределения расходов и доходов между соответствующими отчетными периодами [2].

4. Методы амортизации, которые применяются. В П (С) БУ 7 приведены следующие методы амортизации основных средств (кроме других необоротных материальных активов): прямолинейный; уменьшения остаточной стоимости; ускоренного уменьшения остаточной стоимости (двойного уменьшающегося остатка) кумулятивный; производственный. Метод амортизации необоротных активов выбирается предприятием самостоятельно с учетом ожидаемого способа получения экономических выгод от их использования. Методы амортизации основных средств и нематериальных активов: Прямолинейный - годовая сумма амортизации определяется делением стоимости, которая амортизируется, на ожидаемый период времени использования объекта основных средств.

Прямолинейный метод: база для начисления-стоимость, которая амортизируется. Преимущества - простота использования, применения для всех видов активов, неизменность сумм амортизации годами эксплуатации. Недостатки - не учитывает изменения в использовании актива годами эксплуатации, а также загрузки основных средств во времени.

Уменьшения остаточной стоимости: годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или его первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации. Метод уменьшения остаточной стоимости - база для начисления - остаточная стоимость. Преимущества-быстрое возмещение инвестированных средств, противодействие моральному износу, экономическая выгодность. Недостатки-сложность использования, большая разница между суммами амортизации в первые и последующие годы, не применяется для активов, ликвидационная стоимость которых равна нулю, потребность в корректировке суммы амортизации объекта за последний год эксплуатации.

Ускоренного уменьшения остаточной стоимости: годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первоначальной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой нормы амортизации, которая исчисляется исходя из срока полезного использования объекта, и удваивается. Метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости - база для начисления - остаточная стоимость. Преимущества - для расчета амортизации не определяется ликвидационная стоимость. Недостатки - необходимость корректировки суммы амортизации за последний год эксплуатации. Кумулятивный - годовая сумма амортизации определяется как произведение стоимости, которая амортизируется, и кумулятивного коэффициента.

Кумулятивный коэффициент рассчитывается делением количества лет, остающихся до конца ожидаемого срока использования объекта основных средств, на сумму числа лет полезного использования. Кумулятивный метод: база для начисления – стоимость, которая амортизируется. Преимущества - наибольшая интенсивность использования основных средств приходится на первые годы, когда они физически и морально еще новые. Недостатки - сложность в определении кумулятивных коэффициентов за каждый год эксплуатации объектов [3].

Производственный: месячная сумма амортизации определяется как произведение фактического месячного объема продукции и производственной ставки амортизации. Производственная ставка амортизации определяется делением стоимости, которая амортизируется, на общий объем продукции, который предприятие ожидает произвести с использованием объекта основных средств. Производственный метод: база для начисления-стоимость, которая амортизируется. Предприятие может установить различные методы амортизации для различных групп основных средств, но при этом следует помнить об особенностях начисления амортизации в налоговом учете. При зачислении объектов основных средств на баланс предприятия, необходимо определить целесообразный метод амортизации для каждого объекта с учетом ожидаемых экономических выгод, которые будут получены от его использования. Для того, чтобы выбрать наиболее целесообразный метод необходимо осуществить расчеты по всем методами для каждого объекта. Данный процесс требует наличия квалифицированных кадров на предприятии, требует много времени и материальных затрат. Поэтому, на предприятиях, как правило, в большинстве случаев, используется прямолинейный метод начисления амортизации для всех объектов, преимуществом которого является простота в расчете и применении, а недостатками является то, что он не учитывает моральный износ объекта и увеличение со временем расходов на поддержание объекта в рабочем состоянии.

5. Стоимостная граница для отнесения объектов к состав основных средств. С 1 января 2012 года в Налоговом Кодексе минимальная стоимость объекта основных средств установлена на уровне 2500 грн. [4]. Поэтому, как правило, на практике большинство предприятий такую стоимость привязывают к стоимости налоговой малоценки.

6. Порядок переоценки. В учетной политике необходимо отразить условия когда проводится переоценка и указать порог существенности (как правило в процентах). Согласно п. 16 П (С) БУ 7 переоценка проводится, если на дату баланса остаточная стоимость существенно отличается от его справедливой стоимости. В п. 7 Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету основных средств указывается о том, что предприятия самостоятельно устанавливают порог существенности, и предлагают такие альтернативные способы: порогом существенности устанавливается величина, равная 1% величины чистой прибыли / убытка; или за порог существенности принимается величина, равная 10% отклонения остаточной стоимости объектов от их справедливой. Исследование показало, что большинство предприятий устанавливают именно 10% -ный порог существенности.

7. Первичные документы и график документооборота. Важным этапом организации учета основных средств является первичный учет. От его качества, достоверности, полноты и оперативности зависит следующий процесс учета. Следует отметить, что организация бухгалтерского учета основных средств должна быть целостной, единой системой взаимосвязанных способов и методов учета, которые охватывают весь комплекс учетных процедур по выявлению, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения и передачи информации. Поэтому для этого необходимо выбрать оптимальную по составу и объему учетную информацию, которая сможет обеспечить реализацию задач, поставленных перед учетом основных средств; разработать и внедрить усовершенствованные формы носителей учетной информации, наиболее адаптированных к структуре, содержанию и характеру информации; разработать и внедрить рациональные схемы документооборота, которые позволят с наименьшими затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов обеспечить своевременное выполнения поставленных задач.

Анализ структуры документов и регистров по учету основных средств, введенных нормативными документами [5] позволил нам сделать следующие выводы: с одной стороны, они содержат устаревшие показатели, которые не формируют итоговой, обобщающей информации, а с другой - у них отсутствуют показатели, необходимые для составления отчетности в условиях применения П (С) БУ 7 «Основные средства». По нашему мнению, изъятие ненужных показателей уменьшит объемы лишней работы учетной аппарата и позволит сосредоточиться на результативной информации, непосредственно влияет на принятия управленческих решений о наличии основных средств и режима их использования, то есть повысит эффективность учета.

Как было отмечено выше, на эффективную организацию учета также влияет наличие графиков документооборота. организация документооборота сможет упорядочить движение документов и обеспечить их своевременное поступление в бухгалтерию. В них указывают количество экземпляров каждого документа, которые необходимы для оформления той или иной хозяйственной операции; лиц, ответственных за каждый вид работ (составление документов, их проверку, регистрацию, обработку, учетную регистрацию информации в учетных регистрах) и сроки их выполнения. Разработка графиков для каждого документа позволит обеспечить минимальные сроки его нахождения в соответствующем структурном подразделении предприятия, что будет способствовать росту эффективности учетной работы и усилению контрольных функций. Но, следует отметить, что разработаны графики необходимо отражать в приказе об учетной политике в качестве приложения.

8. Порядок проведения инвентаризации. Для обеспечения сохранности основных средств, невозможности их разборки, порчи и преждевременного вывода из строя, необходимо организовать проведение инвентаризации. В Приказе об учетной политике необходимо отразить такую информацию как периодичность проведения инвентаризации и материально ответственных людей.

Заметим, что инвентаризация обязательно должна проводиться перед составлением годовой финансовой отчетности. К сожалению, на предприятиях часто нарушается требование обязательности проведения инвентаризации. Если же предприятие игнорирует требования нормативных документов, подает годовую финансовую отчетность, данные которой не подтверждены обязательным годовой инвентаризации, такая отчетность в этом случае может квалифицироваться как недействительная, учитывая несоблюдение при ее составлении требований действующего законодательства.

Выводы и предложения. Таким образом, эффективная организация бухгалтерского учета основных средств должно обеспечить достижение целей учета, а именно: своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета полной информации об оценке, поступления, внутреннее перемещение и выбытие основных средств; отображение данных о начислении амортизации основных средств за отчетный период и их износ с начала срока полезного использования; определения затрат на поддержание объектов в рабочем состоянии, их восстановление и улучшение; определение финансовых результатов от реализации и прочего выбытия основных средств; накопление информации для составления отчетности об основных средствах и капитальные инвестиции.

Список литератури.

1. Власюк Г.В. Проблеми організації бухгалтерського обліку та шляхи їх вирішення (Електрон. ресурс) Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_08_ Vlasjuk.pdf
2. Островерха Р.Е. Шляхи удосконалення організації обліку основних засобів / *Науковий вісник Національного університету ДПС України* (економіка, право). – 2018. – № 4(47). – С. 133-140.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом міністерства фінансів України від 27.04.00 р. № 92. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/ laws/main.cgi?nreg=z0751-99
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. http://zakon.rada.gov.ua
5. Наказ Міністерства статистики України від 13.09.2016 № 818 «Про затвердження типових форм первинного обліку» *Бухгалтерія. Збірник систематизованого законодавства*. – 2017. – № 2. – С. 86-95.
6. Матієшин М.М. Сутність обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств. *Держава та регіони*. 2016. № 3. С. 90–94.
7. Потриваєва Н.В. Сучасні проблеми обліку основних засобів в системі діючого законодавства. *Інноваційна економіка*. 2016. № 3. С. 228–232.
8. Святенко І.М. Формування облікової політики підприємства відносно обліку основних засобів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. С. 143–147.
9. Утенкова К.О. Облік основних засобів за національними і міжнародними стандартами. *Облік і фінанси*. 2016. № 2. С. 79–83.

References (transliterated):

1. Vlasyuk G.V. Problemi organi`zaczi`yi bukhgalters`kogo obli`ku ta shlyakhi yikh viri`shennya [Problems of accounting organization organization and ways of their solution] (Elektron. resurs) Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_6/files/ekon_06_09_08_ Vlasjuk.pdf
2. Ostroverkha R.E. Shlyakhi udoskonalennya organi`zaczi`yi obli`ku osnovnikh zasobi`v [Ways to improve the organization of the appearance of fixed assets] / *Naukovij vi`snik Naczi`onal`nogo uni`versitetu DPS Ukrayini (ekonomi`ka, pravo)* [Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine (Economics, Law)]. – 2018. – no 4(47). – pp. 133-140.
3. Polozhennya (standart) bukhgalters`kogo obli`ku 7 «Osnovni` zasobi», zatverdzheno nakazom mi`ni`sterstva fi`nansi`v Ukrayini vi`d 27.04.00 r. no 92. [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/ laws/main.cgi?nreg=z0751-99
4. Podatkovij kodeks Ukrayini [Elektronnij resurs]. http://zakon.rada.gov.ua
5. Nakaz Mi`ni`sterstva statistiki Ukrayini vi`d 13.09.2016 # 818 «Pro zatverdzhennya tipovikh form pervinnogo obli`ku» Bukhgalteri`ya. *Zbi`rnik sistematizovanogo zakonodavstva*. [Accounting. Collection of systematic legislation] – 2017. – no 2. – pp. 86-95.
6. Mati`yeshin M.M. Sutni`st` obli`kovo-anali`tichnogo zabezpechennya proczesu ekspluataczi`yi osnovnikh zasobi`v budi`vel`nikh pi`dpriyemstv [The essence of public-analytical support for the process of exploitation of fixed assets of construction enterprises]. *Derzhava ta regi`oni*. [Country and regions] 2016.no 3. pp. 90–94.
7. Potrivayeva N.V. Suchasni` problemi obli`ku osnovnikh zasobi`v v sistemi` di`yuchogo zakonodavstva [Modern problems of appearance of the main features in the system of the current legislation]. *I`nnovaczi`jna ekonomi`ka* [Innovative Economics]. 2016. no 3. pp. 228–232.
8. Svyatenko I`.M. Formuvannya obli`kovoyi poli`tiki pi`dpriyemstva vi`dnosno obli`ku osnovnikh zasobi`v [Formation of the enterprise corporate policy relative to the fixed assets]. *Problemi i` perspektivi rozvitku pi`dpriyemnicztva*. [Problems and prospects of entrepreneurship development] 2016. no 1. pp. 143–147.
9. Utenkova K.O. Obli`k osnovnikh zasobi`v za naczi`onal`nimi i` mi`zhnarodnimi standartami [Publication of fixed assets by national and international standards]. *Obli`k i` fi`nansi*. [Media and Finance] 2016. no 2. pp. 79–83.

Надійшла (received) 20.03.2020

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Хаустова Ірина Євгенівна (Хаустова Ирина Евгеньевна, Khaustova Irina Evgenevna)– Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; ORCID:0000-0001-9320-6902, e-mail hausti45@gmail.com

Александрова Вікторія Олександрівна (Александрова Виктория Александровна, Aleksandrova Viktorija Aleksandrovna) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3567-979X, e-mail: vik_al07@ukr.net

УДК 519.2

doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.127

М. М. ШЕВЧЕНКО, Т. О. ДРУЗ’ЯКА

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІЖНАРОДНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Розглянуті теоретичні підходи до визначення поняття «інноваційний потенціал» на основі парадигми економіки знань. Досліджено походження та розвиток понять «інноваційний потенціал» та «економіка знань». Проаналізовано основні типи економіки та виділені відмінні риси кожного з них. Визначено основні компоненти інноваційного потенціалу відповідно до типу знань. Обгрунтовано основний взаємозв’язок між економікою знань та інноваційним потенціалом на мікро та марко рівнях. Підтверджено що економіка знань, яка базується на знаннях в центрі уваги виділяє людину, як основне джерело знання, яке вона втілює в матеріальній та нематеріальній формах, передає ці знання і ставить за ціль комерціалізацію їх. Інноваційний потенціал показує готовність системи до виробництва нового знання через використання наявних знань. Розглянуто теорію людського капіталу та сучасні принципи розвитку його. Проаналізовано останні досягнення, тенденції та джерела інформації, які відносяться до економіки знань та інноваційного потенціалу: індекс людського капіталу, глобальний індекс інновації, індекс глобальної конкурентоспроможності. Розглянуто основні тенденції в фармацевтичній сфері та стан інноваційної діяльності в ній. Виявлено практичний зв'язок розвитку економіки знань та інноваційного потенціалу на рівні підприємства. Проведено опитування споживачів щодо ставлення до фармацевтичної продукції національних та імпортних виробників, адже відповідно до статистичного аналізу виявлено проблему з невідповідності можливостей імпортних виробників та національних, що негативно впливає на процес комерціалізації знань підприємствами. Виявлено основні проблеми фармацевтичних підприємств з точки зору економіки знань. Вирішення цієї проблеми вплине на економічний стан як підприємства, галузі та економіки країни.

Ключові слова: інноваційний потенціал, економіка знань, людський капітал, інновація, компоненти інноваційного потенціалу, міжнародне підприємство, фармацевтична галузь

М. Н. ШЕВЧЕНКО, Т. А. ДРУЗЬЯКА

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Рассмотрены теоретические подходы к определению понятия «инновационный потенциал» на основе парадигмы экономики знаний. Исследовано происхождение и развитие понятий «инновационный потенциал» и «экономика знаний». Проанализированы основные типы экономики и выделены отличительные особенности каждого из них. Определены основные компоненты инновационного потенциала в соответствии с типом знаний. Обоснованно основной взаимосвязь между экономикой знаний и инновационным потенциалом на микро и макроуровнях. Подтверждено что экономика знаний, основанной на знаниях в центре внимания выделяет человека, как основной источник знания, которое она воплощает в материальной и нематериальной формах, передает эти знания и ставит целью коммерциализацию их. Инновационный потенциал показывает готовность системы к производству нового знания путем использования имеющихся знаний. Рассмотрены теорию человеческого капитала и современные принципы развития его. Проанализированы последние достижения, тенденции и источники информации, которые относятся к экономике знаний и инновационного потенциала: индекс человеческого капитала, глобальный индекс инновации, индекс глобальной конкурентоспособности. Рассмотрены основные тенденции в фармацевтической сфере и состояние инновационной деятельности в ней. Выявлено практическую связь развития экономики знаний и инновационного потенциала на уровне предприятия. Проведен опрос потребителей по отношению к фармацевтической продукции национальных и импортных производителей, ведь согласно статистического анализа выявлены проблемы с несоответствия возможностей импортных производителей и национальных, негативно влияет на процесс коммерциализации знаний предприятиями. Выявлены основные проблемы фармацевтических предприятий с точки зрения экономики знаний. Решение этой проблемы повлияет на экономическое положение как предприятия, отрасли и экономики страны.

Ключевые слова: инновационный потенциал, экономика знаний, человеческий капитал, инновация, компоненты инновационного потенциала, международное предприятие, фармацевтическая отрасль

M. N. SHEVCHENKO, T. O. DRUZIAKA

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE INTERNATIONAL COMPANY IN TERMS OF KNOWLEDGE ECONOMY DEVELOPMENT

Theoretical approaches to the definition of the concept of “innovative potential” based on the paradigm of the knowledge economy are considered. The origin and development of the concepts of “innovative potential” and “knowledge economy” are investigated. The main types of economy are analyzed and the distinguishing features of each of them are highlighted. The main components of innovative potential in accordance with the type of knowledge are identified. The basic relationship between the knowledge economy and innovative potential at the micro and macro levels is justified. It has been confirmed that the knowledge-based economy of knowledge focuses on a person as the main source of knowledge, which it embodies in tangible and intangible forms, transfers this knowledge and aims to commercialize it. The innovative potential shows the readiness of the system to produce new knowledge by using existing knowledge. The theory of human capital and modern principles of its development are considered. The latest achievements, trends and sources of information that relate to the knowledge economy and innovative potential are analyzed: the human capital index, the global innovation index, and the global competitiveness index. The main trends in the pharmaceutical field and the state of innovation in it are considered. The practical connection between the development of the knowledge economy and innovative potential at the enterprise level is revealed. A survey of consumers in relation to pharmaceutical products of national and foreign manufacturers was conducted, because according to a statistical analysis, problems with the mismatch between the capabilities of foreign manufacturers and national manufacturers were identified, negatively affect the process of commercialization of knowledge by enterprises. The main problems of pharmaceutical enterprises from the point of view of the knowledge economy are identified. The solution to this problem will affect the economic situation of the enterprise, industry and economy of the country.

Keywords: innovative potential, knowledge economy, human capital, innovation, components of innovative potential, international company, pharmaceutical industry

© М. Н. Шевченко, Т. О. Друз’яка, 2020

Вступ. В умовах сучасного розвитку, інноваційна діяльність є одним із основних видів діяльності міжнародного підприємства та розвитку суспільства. Кожне підприємство має забезпечити стабільну та неперервну інноваційну діяльність для економічної стабільності на ринку та в умовах жорсткої міжнародної конкуренції. У зв'язку з цим, особливої актуальності набуває розгляд питань щодо інноваційної діяльності міжнародного підприємства та його інноваційного потенціалу, як показника, що характеризує рівень конкурентоспроможності та ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Інноваційний потенціал було розглянуто низькою таких науковців як: В. Бридун, А. Гальчинський, Н. Гончарова, В. Гусєв, Б. Данилишин, А. В. Дзюбіна, О.А. Біловодська, О.Ф. Грищенко.

Протягом останніх 50 років досліджували поняття економіки знань, його принципи та компоненти як вітчизняні науковці, так і закордонні такі як: А. Маршал, В. Вернанський, А. Бекон, Р. Нельсон, С. Вінтер, П. Друкер, Ю. Бажал, Дж. Белл, Дж. Гелбрейт, В. Гейць, Л. Федулова, Ф. Фукуями, С. Крамер, Л. Лейдесдорф, П. Ромер та інші. Значний інтерес виклкикають програми Організації Об'єднаних Націй, в яких було сформовано рейтинги країн відповідно до рівня освіченості та коефіцієнту розвитку людського капіталу.

Разом з тим узагальнення теоретично-методологічних підходів до визначення інноваційного потенціалу міжнародного підприємства та його взаємозв'язок з економікою знань потребують подальшого дослідження.

Постановка проблеми. При здійсненні інноваційної діяльності підприємство потрапляє в умови високої конкуренції зі сторони конкурентних підприємств, як національних виробників так і зарубіжних. Підприємство, що займається інноваційною діяльністю, має передати інновацію на ринок та отримати економічний ефект, тобто комерціалізувати новацію. Підприємства, які випускають інноваційну продукцію не мають високих економічних результатів. Основні питання, що постають перед підприємством в такий ситуації це – на якому етапі інноваційної діяльності є проблема та як і що саме потрібно вдосконалювати задля покращення ситуації. Викладене вище зумовило спрямованість даного дослідження на узагальнення теоретичних підходів до інноваційного потенціалу та аналіз ситуації на макро- та мікро рівнях.

Метою даної роботи є розробка рекомендацій щодо формування інноваційного потенціалу підприємства – суб'єкта ЗЕД в умовах розвитку економіки знань.

Методи дослідження. У процесі проведення дослідження застосовується системний та комплексний підходи, аналіз документів, аналіз ситуації та метод опитування, що забезпечило всебічне дослідження проблеми та отримання результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору кожного окремого підприємства для забезпечення стабільного розвитку та досягнень позитивних результатів діяльності, важливим є

інноваційна діяльність підприємства. Для оцінки ефективності інноваційної діяльності було створене поняття «інноваційний потенціал». Визначення інноваційного потенціалу є провідною задачею як для економіки, галузей, так і для кожного окремого підприємства. Поняття інноваційного потенціалу базується на парадигмі економіки знань.

Поняття «інноваційний потенціал» і донині не має одного універсального та чіткого визначення. Одні автори роблять наголос на ресурсне забезпечення інноваційних проектів, фінансово- економічні та організаційно-технічні аспекти діяльності підприємства, інші – виділяють корпоративний дух та політику підприємства по відношенню до нововведень (таблиця 1).

Таблиця 1 – Теоретичний аналіз визначень поняття «інноваційний потенціал

Автор	Визначення
Інноваційний потенціал - як сукупність ресурсів та можливостей	
І. Т. Балабанов	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1].
В.А. Верба, І.В. Новікова	Сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та умовозабезпечуючих чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [2].
Б. К. Лісін	Сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціально-культурних та інших можливостей забезпечити сприйняття та реалізацію нововведень, тобто отримання інновації [3].
С. В. Кортов	Комплекс ресурсів, який містить кадри, матеріально-технічну базу, фінанси, менеджмент та інші, достатній для здійснення повного інноваційного циклу та задоволення встановлених потреб в інноваціях [4].
М. Гусаков	Сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціо-культурних та інших можливостей забезпечити сприйняття та реалізацію нововведення, тобто отримання інновацій, створюючи єдину систему появи та розвитку в ній ідей та забезпечуючих конкурентоспроможність кінцевого продукції або послуг відповідно до мети і стратегій підприємства [5].

Продовження таблиці 1

Т. І. Шерстобітова	Сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріально-виробничі, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші ресурси для здійснення інноваційної діяльності [4].
Інноваційний потенціал – як міра готовності до інноваційної діяльності	
В. П. Баранчєєв	Міра готовності до виконання задач, що забезпечуює досягнення поставленої інноваційної мети організації [6].
А. А. Тріфілова	«Міра готовності» підприємства здійснювати стратегію, орієнтовану на впровадження нових продуктів [7].
В. Н. Гунін	Міра готовності виконати завдання, які забезпечують досягнення поставленої інноваційної цілі, тобто міра готовності до реалізації інноваційного проекту або програми інноваційних перетворень і впровадження інновації [8].
А. Г. Поршнєв	Готовність до реалізації проекту або програми інноваційних стратегічних змін [9].
Інноваційний потенціал – як здатність підприємства	
М. Н. Тітова	Здатність розглянутого об’єкта реального сектору забезпечити достатню ступінь оновлення факторів виробництва, їх комбінацій в технологічному процесу продукту, що випускається, організаційно-управлінських структур та корпоративної культури [10].
Д. С. Андріанов	Здатність системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан з метою задоволення існуючих, або тих що виникнуть потреб (суб’єкта- новатора, споживачів, ринку та інших) [11].

Відповідно до теоретичного аналізу поняття «інноваційний потенціал» переважна більшість науковців в літературі визначають інноваційний потенціал, як сукупність різних видів ресурсів. Відповідно до цього в своїх визначеннях вони концентруються на компонентах інноваційного потенціалу, по-різному класифікують їх та відображають, що результатом інноваційного потенціалу має бути новація. Проте також під поняттям «інноваційний потенціал» досить часто розуміють:

- науково-технічні напрацювання в формі відкриттів, винаходів, досліджень;
- науково-технічний рівень розробок, дозволяючи вирішувати нові задачі;
- економічні можливості підприємства з ефективного залучення нових технологій в господарський обіг.

Ці тлумачення є досить вузькими та в повній мірі не визначають сутність інноваційного потенціалу. Варто прийняти їх як одними з компонентів дефініції інноваційного потенціалу. Це ще раз доводить, що в багатьох дослідженнях автори концентруються на окремих сторонах інноваційного потенціалу. Також більшість науковців відзначають процес реалізації інноваційних ініціатив і виходу новацій на ринок як найважливішу відміну рису саме інноваційного потенціалу на відміну від, наприклад, науково-технічного потенціалу. Тим самим підкреслюючи, що високий рівень інноваційного потенціалу є засобом досягнення прибутку, при чому екстенсивним, а не інтенсивними методами. Отже, є необхідним визначити компоненти та структуру інноваційного потенціалу.

Задля формулювання поняття інноваційного потенціалу розглянемо його компоненти. Відповідно до аналізу різних підходів до визначення компонентів, запропоновано виділити наступні (рис. 1).

Рис. 1 – Компоненти інноваційного потенціалу

Відповідно до результатів теоретичного дослідження до його компонентів можна віднести: кадрову складову, інформаційно-методологічну, матеріально-технічну, організаційно-управлінську, фінансову та науково-технологічна. Інноваційний потенціал – це комплексне поняття, яке включає в себе ці компоненти та кожен з яких впливає на інноваційний потенціал підприємства та готовність підприємства до інноваційної діяльності.

Кожну складову інноваційного потенціалу можна виразити в формі знання (таблиця 2).

Зовнішні знання - знання, що містять інформацію і досвід діяльності про найбільш важливих об'єктах ділової активності, які мають тенденцію до швидкого зміни і розвитку [12].

Внутрішні знання - знання про ключові бізнес-процесах, про основних і допоміжних продуктах (послугах) організації, про стан внутрішніх комунікацій, знання персоналу організації і кращий досвід їх застосування (інтелектуальні активи), корпоративні знання (пам'ять) [12].

Таблиця 2 – Компоненти інноваційного потенціалу та їх класифікація відповідно до типу знань

Компонент	Зміст компоненту	Класифікація знань
Кадрова складова	Наукові спеціалісти, спеціалісти різних рівнів, які долучені до інноваційної діяльності підприємства. Рівень освіченості, компетентності, численність та структура відповідно до галузі.	Внутрішні
Інформаційно-методологічний	Інформаційна наукова база, доступ до патентів та винаходів, література з інноваційної діяльності та новітніх технологій, що використовується при інноваційній діяльності.	Зовнішні
Матеріально-технічний	Сучасні та провідні технології, обладнання, наукові лабораторії. Матеріали необхідні для проведення дослідницької діяльності.	Зовнішні
Організаційно-управлінський	Система організації функціонування підприємства з позиції виходу на новий науковоємкий продукт.	Зовнішні
Фінансовий	Програми різного рівня, що дозволяють підприємствам залучати кошти для інноваційної діяльності.	Зовнішні
Науково-технологічний	Наукові надбання підприємства, товарні знаки, ноу-хау.	Внутрішні

Також існує наступна класифікація інформації: стосовно до процесу обробки інформацію можна віднести до первинної (дані первинного обліку, інвентаризацій, обстежень) і вторинної, що пройшла певну стадію обробки і перетворень (звітність, кон'юнктурні огляди і т. д.) [12]. Кожний ресурс інноваційного потенціалу може бути представлений як первинна та вторинна інформація відповідно до контексту та ситуації.

Основною рушійною силою прогресу в сучасній економіці виступають знання. Але знання існують не самі по собі, а належать їх носію, тобто вони зосереджені в людському капіталі. В економіці знань людина розглядається не тільки як фактор виробництва, але і як його результат, а процес розвитку економіки укладений в нарощуванні здібностей, умінь, знань і компетенцій, а також набору потреб індивіда.

За останні роки багато уваги приділяється розвитку економіки знань на всіх рівнях. Однією з причин інтересу до цього питання є те, що країни, які розвивали складові економіки знань та керувалися її основними принципами мали значний ефект на економіку в цілому. Тобто країни мали високий темп зростання економіки, збільшення валового внутрішнього продукту та покращення якості життя населення.

Вперше поняття економіки знань використав Фріц Махлуп у 1962 році, маючи на увазі сектор економіки, орієнтований на виробництва в першу чергу знань. Вперше людину було розглянуто не як фактор виробництва, а як результат [13].

Найбільш розповсюдженим на сьогодні визначенням економіки знань є таке – економіка, що створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності [14].

Розглядаючи економіку знань на макрорівні можна визначити економіку як таку, в якій людський капітал та знання забезпечують валовий внутрішній продукт. Тобто збір, обробка, зберігання та розповсюдження інформації та знань є ключовими аспектами економічного розвитку країни. Задля того щоб визначити характерні риси та відмінності поняття економіки знань поміж інших існуючих типів економіки варто всі їх проаналізувати. Існують наступні типи економіки та їх основні характерні риси (таблиця 3).

Таблиця 3 – Відмінності між основними типами економіки

Тип економіки	Характерні риси	Відмінності	Автор
Традиційна економіка	Економічні проблеми суспільства вирішують переважно на основі традиційних, патріархальних напівфеодальних ієрархічних зав'язків між людьми; Звичаї визначають широке використання обмежених природних ресурсів; Технічний прогрес і впровадження новацій різко обмежені.	Основними ресурсами є земля (сировина) та енергія, які в процесі використання зменшуються; Видобування та перероблення – основні способи виробництва; Переважають трудомісткі технології.	

Продовження таблиці 3

Інформаційна економіка	Високій ступінь залежності економіки від інформації; Широке застосування інформаційних технологій в бізнес-практиці; Значне збільшення інформаційної складової в собівартості продуктів і послуг; Перетворення інформаційних продуктів у один із основних товарів.	Комп’ютерізація й автоматизація бізнес-процесів; Збільшення обсягів і прискорення оброблення та передачі бізнес-інформації.	Д. Белл
Інноваційна економіка	Проривні інновації становлять найбільшу частку в структурі інновацій; Стабільне зростання наукоємного сектору виробництва; Більше половини показників економічної ефективності досягнуто за рахунок інноваційних чинників; Спрямованість відтворювального процесу на досягнення технологічної конкурентоспроможності.	Результативний інноваційний процес; Розвиток економічних процесів, що визначають спрямованість позитивних змін завдяки освоєнню досконаліших технологій, розширенню і залученню в обіг нових ресурсів.	М. Фрідман
Нова економіка	Феномен «високотехнологічних компаній», що використовують інтернет як основний економічний ресурс; Глобальний кластер економіки, що виробляє програмне забезпечення або постачає технології для інших напрямків;	Ядром нової економіки є перетворення інформаційних продуктів і послуг і об’єкт виробництва та споживання.	М. Портер, А. Григорян
Економіка знань	Створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення зростання і конкурентоспроможності; Усі сфери матеріального та нематеріального виробництва. Виробничі й соціальні відносини розвиваються на основі динамічного прирощення та оновлення знань.	У структурі суспільного виробництва збільшується питома вага високотехнологічного сектору; Інтелектуальні складова спричиняє збільшення доданої вартості.	Ф. Махлуп
Креативна економіка	Визначають як сукупність індивідів і бізнесів, які створюють культурні, мистецькі та інноваційні продукти та послуги. Ця система передбачає також створення просторів, де митціможуть вільно представляти свої роботи, отримувати відгуки та обмінюватися ідеями.	Значна увага розвитку творчого потенціалу працівників. Розвиток творчих галузей, та перехід від високотехнологічних сфер до творчих.	Поняття «креативна економіка» було введено журналом BusinessWeek в серпні 2000 року.

Аналізуючи статистичні данні представленні в рамках програми Організації Об’єднаних Націй, Україна знаходиться в рамках країн з високим рівнем як індексу людського капіталу так і рівня освіченості відповідно до 2017 р., проте країни, що знаходяться на такому самому рівні, мають значно більше значення валового національного доходу. Країни, які визначаються як країни з високим індексом розвитку людського капіталу займають позиції від 60 до 112. Відповідно до складеного рейтингу Україна займає 88 позицію в 2017 р. Загалом Україна має досить низькі показники внутрішнього національного доходу в порівняні із іншими країнами в категорії країн з високим значенням індексу розвитку людського капіталу. Також можна відмітити підняття країни в рейтингу відповідно до минулого року тобто позитивну динаміку відповідно до цього індексу. В минулому році країна посідала 90 позицію, що на дві сходинки нижче.

Компонентами індексу людського капіталу, які враховуються при розрахунку є: тривалість життя, очікувана тривалість навчання та середня тривалість навчання [15].

Відповідно до аналізу цих показників виявляється чітка різниця між показниками країн та це свідчить про проблему на етапі інноваційної діяльності підприємств та подальшої комерціалізації продуктів. Так як індекс розвитку людського капіталу в Україні є досить високим, тобто людський капітал є досить розвиненим, проте це не находить відображення на економіці в цілому – ВНД країни є досить низьким (табл.4).

Відповідно до аналізу цих показників виявляється чітка різниця між показниками країн та це свідчить про проблему на етапі інноваційної діяльності підприємств та подальшої комерціалізації продуктів. Так як індекс розвитку людського капіталу в Україні є досить високим, тобто людський капітал є досить розвиненим, проте це не находить відображення на економіці в цілому – ВНД країни є досить низьким.

Таблиця 4 – Рейтинг країн відповідно до індексу розвитку людського капіталу [15]

Рейтинг	Країна	Індекс розвитку людського капіталу	ВНД, $	Рейтинг країни за минулий рік
		2017 р.	2017 р.	2016 р.
62	Сейшели	0,797	26 077	62
64	Турція	0,791	24 804	65
80	Азербайджан	0,757	15 600	80
86	Китай	0,752	15 220	86
88	Україна	0,751	8 130	90
90	Колумбія	0,747	12 938	89
101	Ботсвана	0,717	15 534	102

Створення високотехнологічних, наукомістких знань, їх комерціалізація та впровадження в усі сфери господарської діяльності вимагають наявності людських ресурсів новаторського типу, припускають включення у виробничий процес висококваліфікованих фахівців з творчим потенціалом, здатних оперативно реагувати на зміни і своєчасно приймати рішення в умовах інтенсивних науково-технічних перетворень. «Вирішальним фактором виробництва в період становлення нового технологічного базису є не передова технологія, а високорозвинена ініціативна робоча сила» [16], від якої залежить створення нового знання, перетворення його в інновацію і поширення на світовому ринку інноваційних товарів і послуг.

«Інвестиції в людський капітал розглядаються в усьому світі як одна з найбільш вигідних форм вкладень капіталу. Вони приносять національній економіці найбільший дохід і сприяють її зростанню. вони визначають сприйнятливість суспільства до нових знань і технологій, створюють мотивацію до розвитку і прогресу» [17].

Роботодавці усвідомивши, що науково-технічний прогрес вимагає безперервного поновлення знань, теж здійснюють інвестиції в людський капітал - в підготовку і перепідготовку кадрів, в підвищення їх кваліфікації та компетентності. Інвестування в розвиток людського капіталу передбачає витрати на освіту (отримання спеціальності або професії), підтримання здоров'я і працездатності, мобільність і пошук роботи, розвиток мотивації, виховання або формування здорового менталітету. ці витрати забезпечують віддачу в майбутньому у вигляді кращої роботи, збільшеного доходу, більшого числа прожитих днів та інше. Результатом інвестування в розвиток людського капіталу (освіта, здоров'я, мобільність, менталітет і мотивація) стає формування «працівника, затребуваного економікою знань». В даних парадигмах людина розглядається і як ресурс для створення новації (нового знання), так і інструмент передачі їх на ринок.

Це підтверджує що економіка знань, яка базується на знаннях, в центрі уваги виділяє людину як основне джерело знання, яке вона втілює в матеріальній та нематеріальній формах. Передає ці знання і що найважливіше ставить за ціль їх комерціалізацію. В той самий час інноваційний потенціал показує готовність системи до виробництва нового знання через використання наявних знань.

Відповідно до цього можна виділити наступне визначення інноваційного потенціалу – готовність системи до процесу реалізації наявних знань з метою отримання новації (нового знання) та подальшої передачі її на ринок, тобто комерціалізації та отримання економічного ефекту.

Також слід звернути увагу на індекс економіки знань (Knowledge Economy Index) – це композиційний показник, який представляє собою числову оцінку від 0 (найнижчій бал) до найбільшого значення 10 рівня розвитку економіки знань в країнах та формується рейтинг відповідно до значення індексу. Цей індекс вимірювали в 1995, 2000 та 2012 рр. таб.4) [18].

Таблиця 5 – Значення індексу економіки знань України в 1995, 2000 та 2012 рр. [18].

Дата	Значення	Зміна, %
2012	5,73	+1,42%
2000	5,65	-5,20%
1995	5,96	

Таблиця 6 – Рейтинг країн відповідно до індексу економіки знань [18].

Рейтинг 2012	Рейтинг 2000	Країна	Оцінка
1	1	Швеція	9,43
2	8	Фінляндія	9,32
26	33	Чехія	8,14
55	64	Росія	5,75
56	52	Україна	5,73
57	73	Македонія	5,65
59	70	Білорусь	5,59

Під час розрахунку індексу економіки знань, експерти світового банку використовують 147 показників, які об’єднуються в 5 груп:

1) загальні економічні показники (8 показників);
2) економічні стимули та інституціональний режим (17 показників);
3) інноваційна система (28 показників);
4) система освіти та людських ресурсів (81 показник);
5) інформаційні та комунікаційні технології (13 показників).

Отже як можна зазначити даний показник був розрахований в останній раз в 2012 році, що не дозволяє оцінити поточний стан розвитку економіки знань в Україні. Проте відповідно до методики розрахунку індексів економіки знань не в останню чергу поміж оцінки економічних показників та людського капіталу розглядається інноваційна система.

Розглянемо позицію України з точки зору інноваційної діяльності. Для цього проаналізуємо глобальний інноваційний індекс.

Україна в загальному рейтингу посіла 47 місце. Ще минулого року вона займала 43-тю позицію. По сусідству з Україною в рейтингу: 40. Болгарія, 41. Греція, 42. В'єтнам, 43. Таїланд, 44. Хорватія, 45. Чорногорія, 46. Росія, 48. Грузія, 49. Туреччина, 50. Румунія, 51. Чилі , 52.Індія, 53. Монголія. У підсумку Україна отримала за всіма показниками індекс 37,4 з 100 можливих. Правда, і перша країна в рейтингу поки що не ідеальна - в Швейцарії індекс становить 67,24 [19].

У розрізі показників Україна має таку ситуацію: політична та операційна стабільність - 125 місце з 129-ти, ефективність уряду - 95, верховенство права - 107, легкість початку бізнесу - 48, легкість вирішення проблеми неплатоспроможності - 115, освіта - 43, вища освіта - 37, інформаційні та комунікаційні технології - 81, урядові онлайн-послуги - 92, загальна інфраструктура - 95, екологічна стійкість - 120, кредитування - 91, легкість отримання кредитів - 29, кредитування приватного сектора - 86, інвестиції - 115, кваліфіковані працівники - 45, створення знань (патенти, винаходи) - 17 (в цьому розділі за показником корисні моделі за походженням - 1 місце), вплив на знання - 47, поширення знань - 47, нематеріальні активи - 17, креативні товари і сервіси - 91, креативність в онлайн - 43.

Для того щоб більш точно охарактеризувати позицію України серед інших країн та визначити її рейтинг та рівень розвитку варто проаналізувати такий широкий показник як глобальний індекс конкурентоспроможності. Можна зазначити, що індекс глобальної конкурентоспроможності є найбільш широким та різностороннім показником який бере до уваги наступні аспекти:

1) основні вимоги:
- інституції;
- інфраструктура;
- макросередовище;
- охорона здоров’я та початкова освіта.

2) Підсилюючі продуктивності:
- вища освіта та професійна підготовка;
- ефективність ринку товарів;
- ефективність ринку праці;
- розвиток фінансового ринку;
- технологічна готовність;
- розмір ринку.

3) інновації та фактори вдосконалення:
- відповідність бізнесу сучасним вимогам;
- інновації.

Отже, відповідно до структури індексу, можна зазначити, що показник аналізує саме інновацію, інноваційний потенціал, та основні макропоказники країни.

На рис. 2 та 3, представлено рейтинг країн відповідно до індексу глобальної конкурентоспроможності країни та динаміку індексів глобальної конкурентноспроможності країни. (рис. 2, 3) [20].

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012-2013 (з 144 країн)	2013-2014 (з 148 країн)	2014-2015 (з 144 країн)	2015-2016 (з 140 країн)	2016-2017 (з 138 країн)	2017-2018 (з 137 країн)
Україна	73	84	76	79	85	81
Грузія	77	72	69	66	59	67
Туреччина	43	44	45	51	55	53
Росія	67	64	53	45	43	38
Польща	41	42	43	41	36	39

Рис. 2 – Рейтинг країн відповідно до індексу глобальної конкурентоспроможності країни

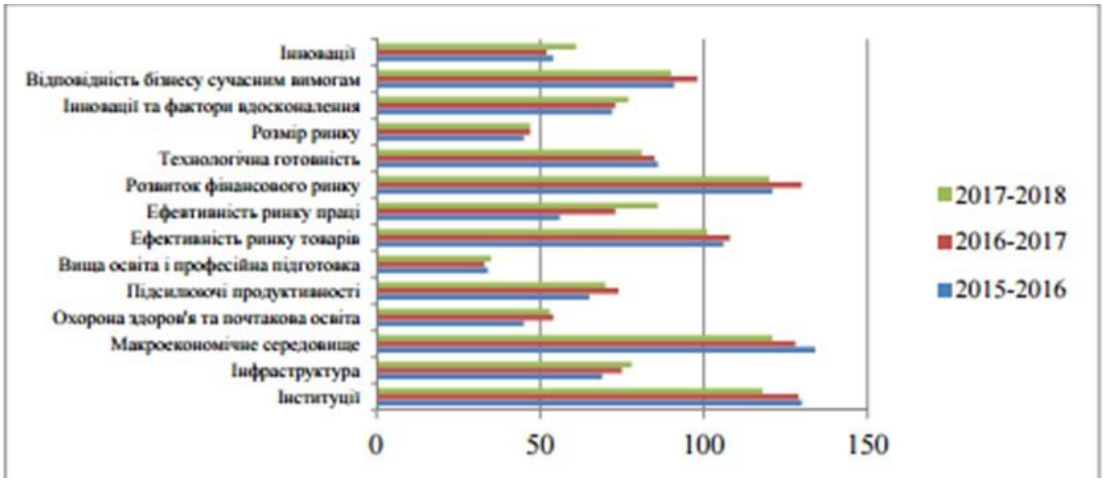

Рис. 3 – Динаміка індексів глобальної конкурентоспроможності України в 2015-2018рр.

Згідно з даними дослідження, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою

«Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях, при чому в торішньому Україна погіршила свої позиції на 17 пунктів.

Також, Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу – («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти).

Це свідчить про зменшення конкурентоспроможності України та як наслідок зменшення інноваційної активності та зменшенню рівню економіки знань в країні як пов'язаних систем. Відповідно до статистичних даних, можна зазначити, що існує необхідність розвитку інноваційної складової та інфраструктури.

Тобто є практична необхідність розвитку інноваційної складової та перехід до економіки знань, яка в собі включає розвиток заснований на нових знаннях та отриманні економічного ефекту.

Можна виділити наступні рушійні сили економіки знань відповідно до аналізу:

1) сучасні державні інституції, що реалізують високий рівень життя;
2) високорозвинена система навчання;
3) сильна та фундаментальна результативна наука;
4) виробництво знань та високих технологій;
5) інформаційне суспільство або суспільство знань;
6) інфраструктура реалізацій та трансферу ідей, винаходів від фундаментальної науки до інноваційних виробництв та далі до споживачів.

Поміж основних рушійних сил економіки знань виділяють передачу до виробництв та далі на ринок.

Важливу роль у визначенні стану та рівня інноваційного розвитку відіграє оцінка інноваційного потенціалу, що визначає широке коло можливостей використання виробничою та організаційною системою інноваційних ресурсів. Він характеризує міру і якість сукупної здатності елементів, підсистем, процесів, явищ, що знаходяться чи відбуваються в його межах, до інновацій, якими визначаються потенційні можливості працездатного населення за участю в суспільно корисній діяльності при даному розвитку продуктивних сил і ступені зрілості суспільних, насамперед, економічних відносин; це надзвичайно важливий інтегральний показник рівня розвитку і можливостей креативної діяльності головної продуктивної сили суспільства [21].

В силу специфіки деяких галузей виробництва, вони потребують постійних наукових досліджень та інноваційно діяльності. Інноваційний потенціал підприємств таких галузей має бути набагато більшим та має відображатись на результатах зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Інноваційний потенціал відображає інтенсивність та ефективність інноваційних процесів. Інноваційний потенціал підприємств таких галузей має бути набагато більшим та має відображатись на результатах діяльності міжнародного підприємства.

Фармацевтична сфера тісно пов'язана з науковими дослідженнями та інвестуванням у розвиток знань як потенційних кадрів так і в наявних, у інноваційну діяльність та науковий розвиток підприємств.

Відповідно до статистичних даних лише 29 промислових підприємства України у 2016 році займалися інноваційною діяльністю за видом економічної діяльності «Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів» згідно з КВЕД-2010, що займає 3,5% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств України. З цих підприємств 55% витрачали кошти на внутрішні науково-дослідницькі роботи, близько 45% на зовнішні, та близько 60% витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення [22]. Ці данні свідчать, що в Україні є незначна кількість інноваційно-активних фармацевтичних підприємств, що може негативно вплинути на процес впровадження у виробництво результатів науково-технологічного прогресу та створення інвестиційної привабливості та міжнародної конкурентоспроможності підприємств, так і галузі в цілому. Також можна відзначити збільшення інтересу підприємств цієї галузі до наукової діяльності та інноваційних продуктів.

Відповідно до Постанови Верховної Ради України: «Фармацевтична промисловість України на сьогодні представлена 127 суб'єктами господарської діяльності, які мають ліцензію на виробництво лікарських засобів у промислових умовах. З початку 2011 року кількість ліцензіатів зменшилася на 10 суб'єктів, що пов'язано з імплементацією в Україні вимог належної виробничої практики (Good Manufacturing Practice, далі GMP) до виробництва лікарських засобів, прийнятих у Європейському Союзі.» [23].

Відповідно до Закону України від 19 червня 2016 р. була імплементована спрощена процедура реєстрації лікарські засоби для ряду інших країн, що мало зменшити собівартість препаратів закордонного виробництва.

Наприклад, фабрика «Здоров`я», що активно розвиває зовнішньоекономічну діяльність, має наукові підрозділи до яких належать цехи з розробки нових лікарських засобів та має кафедру фармацевтики на базі їх підприємства було налагоджено виробництво відповідно до GMP. На підприємстві є також системи покращення кваліфікації для робітників, існують практики та проводяться тренінги. Також в продовж 2017-2018 рр. підприємство експортує 20% від усіх товарів закордон. Географія продажів від 2017 р. збільшується на 3 країни в рік, на 2019 р. заплановано вихід на ринок ще 3 країн. Проте сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2018 році склала 1 565 442 тис. грн., в тому числі загальна сума експорту склала 149 552 тис. грн. Частка експорту в загальному обсязі продажів складає 9,55 %. Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) у 2017 році склала 1 686 248 тис. грн., в тому числі загальна сума експорту склала 188 501 тис. грн. Частка експорту в загальному обсязі продажів складає 11,2%. Отже, це свідчить про негативну тенденцію щодо частки експорту в загальному обсязі продажів. Як для підприємства, яке займається зовнішньоекономічної діяльністю, є що свідчить про незадовільний стан використання інноваційного потенціалу підприємства.

Зрозуміло, що існує проблема на етапі комерціалізації винаходів. Українським підприємствам важно конкурувати з іноземними виробниками.

Через недостатній обсяг знань споживачі мають досить стереотипне уявлення щодо виробників. Отже, підприємства мають приділяти більше уваги таким компонентам як маркетингова стратегія та брендинг. Ці компоненти не були включені в поняття інноваційного потенціалу, проте відіграють значну роль в інноваційній діяльності. Завдяки ним підприємство має можливість передавати коректну інформацію щодо продукції до споживачів. Адже результати інноваційної діяльності потребують розповсюдження та в свою чергу вони є інноваційним потенціалом як самого підприємства так і інших підприємств, галузей та економіки. Тобто результат інноваційної діяльності служить ресурсом, який забезпечує подальшу інноваційну та зовнішньоекономічну діяльність підприємств. Та розвиток підприємств призводить до розвитку економіки країни в цілому.

Висновки. Поняття інноваційного потенціалу визначається з різних точок зору. Відповідно до визначення поняття інноваційного потенціалу важливим компонентом розвитку є знання, їх генерування та подальша передача знань. Передача знань забезпечує розвиток підприємств, галузей та країни в цілому. В Україні існує значна проблема з комерціалізацією знань відповідно до статистичних даних. Це свідчить про проблему на підприємствах, яка гальмує загальний розвиток економіки України.

Інноваційний потенціал визначений як ресурси підприємства, які необхідні для інноваційної діяльності. У роботі визначено основні ресурси, які необхідні для інноваційної діяльності підприємства та запропоновані показники, які дозволять оцінити кожний ресурс окремо.

У роботі проаналізовано фармацевтичний ринок України на тему інноваційної діяльності. Відповідно до дослідження фармацевтичної галузі можна зробити висновок, що розвиток відбувається проте не у всіх напрямках. Наприклад, інноваційна діяльність націлена більше на удосконалення існуючих препаратів та розробку більш дешевших аналогів, а у той же час як майже відсутні фундаментальні розробки. Це питання потребує подальшого аналізу та дослідження.

Список літературика

1. Балабанов И. Т. *Инновационный менеджмент*: Уч . пособие. - СПб.: Питер. 2000. - 432 с.
2. Верба В.А., Новікова І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / *Проблеми науки.* - 2003.-
№3.
3. Б. К. Лисин, В. Н. Фридлянов. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование / *Инновации.* № 7. 2002.
4. С. В. Кортов. Оценка инновационной активносты технического вуза (методические рекомендации). /*Инновационная деятельность*. Вып. 27, СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2004 – С. 20.
5. И. Т. Шертобитова. *Маркетинг инноваций:* учебное пособие. Пенза: Издательство ПГУ, 2009. – С. 126.
6. Формирование потенциала инновационного развития/
Экономист №2. 1999., С. 3-38.
7. В. Н. Гунин, В. П. Баранчеев, В. А. Устинов, С. Ю. Ляпина. *Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»*. Модуль 7. М.: ИНФА-М, 1999.
8. А. А. Трифиловаю *Использование инновационнного подхода в стратегическом управлении предприятием*: Фвторев. Дисс. к. э. н.: Н. Новгород, 2000.
9. Гунин В.Н. и др. *Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации»*. Модуль 7. - М.: ИНФРА-М, 2000.- 272 С.
10. *Управление организацией* / ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. М.:ИНФРА-М., 2009.
11. М. Н. Титова и др. *Мотодология менеджмента трансфера новых технологий и наноматериалов*: монография. СПб.: СПГУТД. 2010.
12. Березкіна, Т. Є. *Організаційно-управлінська діяльність юриста: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури* / Т. Є. Березкіна, А. А. Петров. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 392 С.
- (Серія: Бакалавр і магістр. Академічний курс). - ISBN 978-5-9916-5066-3.
13. *Инновация как средство экономического развития* / Б. Санто . – Москва : Прогресс, 1990 . – 295 с. : ил. - ISBN 5-01-002034-3.
14. Федулова Л. І. *Економіка знань: підруч. [*для студ. вищ. навч. закл.] Любов Іванівна Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 600 С.
15. Романюк А. І. *Аналіз підходів інноваційного потенціалу регіону* / А. І. Романюк. // VII Міжнародна науково-методична конференція Форум молодих економістів-кібернетиків
—Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід». –2016.;
16. Максимова В.Ф. *Інвестування в людський капітал* // Московський державний університет економіки, статистики та інформатики. - М., 2004. - 48 с
17. Фей К.Ф. Либо М., Моргулис–Якушев С. *Исследование эффективности управления персоналом в иностранных компаниях в России*. № 4. – 2001 г. Режим доступа: http:/e/www.cfin.ru/press/ pmix/2001–4/06.shtml.
18. The World Bank. *Measuring knowledge in the world’s economies* [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/0,,contentMD K:20097853~menuPK:204763~pagePK:209023~ piPK:207535~theSit ePK:213799,00.html.
19. *Global Innovation Index* [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.globalinnovationindex.org/Home.
20. *Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018* [Електронний ресурс] // Громадська спілка "Економічний дискусійний клуб". – 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya- ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi- konkurentospromozhnosti-2.
21. Березкіна, Т. Є. *Організаційно-управлінська діяльність юриста: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури* / Т. Є. Березкіна, А. А. Петров. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 392 С.(Серія: Бакалавр і магістр. Академічний курс). - ISBN 978-5-9916-5066-3.
22. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні* : матеріали XI Міжнародного бізнес- форуму (Київ, 22 березня 2018 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 200 С.
23. Постанова Верховної Ради України від 6 жовтня 2011 р. № 3901-VI.

References (transliterated)

1. Balabanov Y. T. Ynnovatsyonnыy menedzhment [Innovational management]: Uch . posobye. – Sant-Petersbyrh.: Pyter. 2000. - 432 p.
2. Verba V.A., Novikova I.V. Metodychni rekomendatsiyi z otsinky innovatsiynoho potentsialu pidpryyemstva [Methodical recommendations for evaluating the innovative potential of the enterprise]/ Problemy nauky [Science problems]. - 2003.-#3.
3. B. K. Lysyn, V. N. Frydlyanov. Ynnovatsyonnыy potentsyal kak faktor razvytyya. Mezhhosudarstvennoe sotsyal'no-эkonomycheskoe yssledovanye [Innovation potential as a development factor. Interstate Social and Economic Research] / *Ynnovatsyy* [Innovations]. # 7. 2002.
4. S. V. Kortov. Otsenka ynnovatsyonnoy aktyvnostы tekhnycheskoho vuza [Assessment of innovative activity of a technical university] (metodycheskye rekomendatsyy). (Seryya *«Ynnovatsyonnaya deyatel'nost'»* [Innovation activities]. Ed. 27), Sant-Petersbyrh.: Yzd-vo SPbHЭTU «LЭTY», 2004 – 20 p.
5. Y. T. Shertobytova. Marketynh ynnovatsyy [marketing of innovations]: uchebnoe posobye. Penza: Yzdatel'stvo PHU, 2009. – 126 p.
6. Formyrovanye potentsyala ynnovatsyonnoho razvytyya [Formation of innovation potential development]/ *Эkonomyst* [Economist] #2. 1999., 3-38 pp.
7. V. N. Hunyn, V. P. Barancheev, V. A. Ustynov, S. Yu. Lyapyna. Upravlenye ynnovatsyyamy [Innovation Management]: 17-modul'naya prohramma dlya menedzherov *«Upravlenye razvytyem orhanyzatsyy»* [Organization Development Management]. Modul' 7. M.: YNFA-M, 1999.
8. A. A. Tryfylovayu *Yspol'zovanye ynnovatsyonnnoho podkhoda v stratehycheskom upravlenyy predpryyatyem* [Using an innovative approach in the strategic management of an enterprise]: Fvtorev. Dyss.
k. э. n.: Nyzniy Novhorod, 2000.
9. Hunyn V.N. *Upravlenye ynnovatsyyamy* [Management of innovarions]: 17-modul'naya prohramma dlya menedzherov
«Upravlenye razvytyem orhanyzatsyy». Modul' 7. - Moskva.: YNFRA, 2000.- 272 p.
10. *Upravlenye orhanyzatsyey* [Organization management]/ red. A. H. Porshneva, Z. P. Rumyantsevoy, N. A. Salomatyna. Moskva.:YNFRA., 2009.
11. M. N. Tytova y dr. Motodolohyya menedzhmenta transfera novыkh tekhnolohyy y nanomateryalov [The methodology of the management of the transfer of new technologies and nanomaterials]: monohrafyya. Sant-Peterbyrh.: SPHUTD. 2010.
12. Berezkina, T. Ye. *Orhanizatsiyno-upravlins'ka diyal'nist' yurysta* [Organizational management of a lawyer]: pidruchnyk i praktykum dlya bakalavratu ta mahistratury / T. Ye. Berezkina, A. A. Petrov. - M.: Yzdatel'stvo Yurayt, 2015. - 392 p. Ts. - (Seriya: Bakalavr i mahistr. Akademichnyy kurs). - ISBN 978-5-9916-5066-3.
13. *Ynnovatsyya kak sredstvo эkonomycheskoho razvytyya* [Innovation as a means of economic development]/ B. Santo . – Moskva : Prohress, 1990 . – 295 p. : yl. - ISBN 5-01-002034-3 .
14. Fedulova L. I. *Ekonomika znan*' [Knowledge Economy]: pidruch. (dlya stud. vyshch. navch. zakl.) Lyubov Ivanivna Fedulova; NAN Ukrayiny; In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrayiny. – K., 2009. – 600 p.
15. Romanyuk A. I. Analiz pidkhodiv innovatsiynoho potentsialu rehionu [Analysis of innovative potential of the region]/ A. I. Romanyuk. // VII Mizhnarodna naukovo-metodychna konferentsiya Forum molodykh ekonomistiv-kibernetykiv ―*Modelyuvannya ekonomiky: problemy, tendentsiyi, dosvid*». – 2016.;
16. Maksymova V.F. *Investuvannya v lyuds'kyy kapital* [Investment in People's Capital]// Moskovs'kyy derzhavnyy universytet ekonomiky, statystyky ta informatyky. - Moskva., 2004. - 48 p;
17. Fey K.F. Lybo M., Morhulys–Yakushev S. *Yssledovanye эffektyvnosty upravlenyya personalom v ynostrannыkh kompanyyakh v Rossyy* [Research on the effectiveness of personnel management in foreign companies in Russia.]. # 4. – 2001 p. Rezhym dostupa: http://www.tsfin.ru/press/ pmix/2001–4/06.shtml.
18. The World Bank. *Measuring knowledge in the world's economies* [Elektronnyy resurs] / The World Bank. – 2012. – Rezhym dostupu do resursu: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/0,,tsontentMD K:20097853~menuPK:204763~pagePK:209023~piPK:207535~the Sit ePK:213799,00.html.
19. *Global Innovation Index* [Elektronnyy resurs]. – 2019. – Rezhym dostupu do resursu: https://www.globalinnovationindex.org/Home.
20. Pozytsiya Ukrayiny v reytynhu krayin svitu za indeksom hlobal'noyi konkurentospromozhnosti 2017-2018 [Elektronnyy resurs] // Hromads'ka spilka "Ekonomichnyy dyskusiynyy klub". – 2019. – Rezhym dostupu do resursu: http://edtslub.tsom.ua/analityka/pozytsiya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2.
21. Berezkina, T. Ye. *Orhanizatsiyno-upravlins'ka diyal'nist' yurysta: pidruchnyk i praktykum dlya bakalavratu ta mahistratury* [Organizational management of a lawyer]/ T. Ye. Berezkina, A. A. Petrov. - Moskva.: Yzdatel'stvo Yurayt, 2015. – 392 p. Ts. - (Seriya: Bakalavr i mahistr. Akademichnyy kurs). - ISBN 978-5-9916-5066-3.
22. *Problemy ta perspektyvy rozvytku innovatsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini* [Problems and prospects for the development of innovative activities in Ukraine]: materialy KhI Mizhnarodnoho biznes- forumu (Kyyiv, 22 bereznya 2018 r.) / vidp. red. A.A. Mazaraki. – Kyyiv : Kyyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2018. – 200 p.
23. Postanova Verkhovnoyi Rady Ukrayiny vid 6 zhovtnya 2011 y. # 3901-VI.

Надійшла (received)20.03.2020

Відомості про авторів /Сведенияобавторах / About the Authors

Шевченко Марина Миколаївна (***Шевченко Марина Николаевна***, ***Shevchenko Maryna Mykolaivna***) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів; м. Харків,Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2165-9907; e-mail: maryna.shevchenko@i.ua;

Друз'яка Тетяна Олександрівна (***Друзьяка Татьяна Александровна***, ***DruziakaTetianaOleksandrivna***) – Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», студент; м. Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4397-0897; e-mail: tanyadryziaka@gmail.com.

УДК 339.009.12 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.137

П.Г.ПЕРЕРВА, В.О.ЧЕРЕПАНОВА, І.О.НОВІК, С.М.ПОГОРЄЛОВ, О.М.СИНІГОВЕЦЬ

ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА МОДЕЛЕЙ БІЗНЕСУ

Міжнародна конкурентоспроможність є інтегруючим поняттям, об'єднуючим весь комплекс ключових питань, пов'язаних зі стійким зростанням національного добробуту і рівня життя населення.
Метою роботи є визначення суті сучасного розуміння конкурентоспроможності економіки, особливостей і чинників на неї впливають як зовнішніх - з боку світової економіки, так і внутрішніх, напрямків розвитку теорії конкурентоспроможності, а також розробка авторської концепції оцінки конкурентних бізнес-переваг економіки, що розвивається за рахунок використання природних ресурсів , і визначення найбільш ефективної стратегії підвищення рівня, конкурентоспроможності економіки та бізнесу.
В статті проведена систематизація історичних та новітніх теоретичних підходів до аналізу конкурентоспроможності на макрорівні і існуючих прикладних методів розрахунку міжнародної конкурентоспроможності. Детально розглянуто пріоритетні моделі європейської концепції інноваційного розвитку бізнесу: бізнес-модель №1 - створення інвестиційних інститутів, що стимулюють суб’єктів міжнародної фінансової, наукової та промислової діяльності до впровадження інновацій; бізнес-модель №2 - створення сприятливого середовища для інноваційної економіки; бізнес-модель №3 - розвиток гуманітарного капіталу та формування в суспільстві загальної інноваційної культури.
Доведено, що конкурентоспроможність є складною концепцією, яка визначається безліччю факторів, найбільш прийнятним способом оцінки рівня конкурентоспроможності є використання багатовимірних або складових показників конкурентоспроможності.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, бізнес, інновації, потенціал, розвиток, траєкторії знань, фактори, методологія

П.Г.ПЕРЕРВА, В.О.ЧЕРЕПАНОВА, И.О.НОВИК, С.М.ПОГОРЕЛОВ, О.М.СИНИГОВЕЦЬ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Международная конкурентоспособность является интегрирующим понятием, объединяющим весь комплекс ключевых вопросов, связанных с устойчивым ростом национального благосостояния и уровня жизни населения.
Целью работы является определение сущности современного понимания конкурентоспособности экономики, особенностей и факторов на нее влияющих, как внешних - со стороны мировой экономики, так и внутренних, направлений развития теории конкурентоспособности, а также разработка авторской концепции оценки конкурентных бизнес-преимуществ развивающихся за счет использования природных ресурсов и определение наиболее эффективной стратегии повышения уровня конкурентоспособности экономики и бизнеса.
В статье проведена систематизация исторических и современных теоретических подходов к анализу конкурентоспособности на макроуровне и прикладных методов расчета международной конкурентоспособности. Детально рассмотрены приоритетные модели европейской концепции инновационного развития бизнеса: бизнес-модель №1 - создание инвестиционных институтов, стимулирующих субъектов международной научной и промышленной деятельности; бизнес-модель №2 - создание благоприятной среды для инновационной экономики; бизнес-модель №3 - развитие гуманитарного капитала и формирования в обществе общей инновационной культуры.
Доказано, что конкурентоспособность является сложной концепцией, которая определяется множеством факторов, наиболее приемлемым способом оценки уровня конкурентоспособности является использование многомерных или составных показателей конкурентоспособности.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, бизнес, инновации, потенциал, развитие, траектории знаний, факторы, методология

P.G.PERERVA, V.O.CHEREPANOVA, I.O.NOVIK, S.M.POHORIELOV, O.M.SYNIGOVETS

FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS AND BUSINESS MODELS

International competitiveness is an integrative concept that unites the whole range of key issues related to the sustainable growth of national welfare and living standards.
The aim of the work is to determine the essence of modern understanding of economic competitiveness, features and factors influencing it both externally - from the world economy and internal, directions of competitiveness theory, as well as to develop an author's concept of assessing competitive business advantages of developing economy. natural resources, and determining the most effective strategy to increase the level of competitiveness of the economy and business.
The article systematizes historical and modern theoretical approaches to the analysis of competitiveness at the macro level and the existing applied methods of calculating international competitiveness. The priority models of the European concept of innovative business development are considered in detail: business model №1 - creation of investment institutions that stimulate the subjects of international financial, scientific and industrial activities to innovate; business model №2 - creating a favorable environment for an innovative economy; business model №3 - development of humanitarian capital and formation of a general innovation culture in society.
It is proved that competitiveness is a complex concept that is determined by many factors, the most acceptable way to assess the level of competitiveness is to use multidimensional or composite indicators of competitiveness.

Keywords: international competitiveness, business, innovation, potential, development, knowledge trajectories, factors, methodology

Постановка проблеми. Міжнародна конкурентоспроможність є інтегруючим поняттям, об'єднуючим весь комплекс ключових питань, пов'язаних зі стійким зростанням національного добробуту і рівня життя населення. Питання міжнародної конкурентоспроможності стають найбільш актуальними в періоди серйозних трансформацій структури і коливань динаміки міжнародної конкуренції, коли відбуваються істотні зміни відносних позицій країн на світовому ринку і постає завдання обґрунтувати причини відставання чи лідерства деяких з них, виявити закономірності розвитку національних економік, а також спрогнозувати можливі зміни. На сьогоднішній день цілий ряд факторів сприяє зміні умов функціонування світової економіки: зміщення конкурентних позицій

© П.Г.Перерва, В.О.Черепанова, І.О.Новік, С.М.Погорєлов, О.М.Синіговець 2020

країн, зокрема найбільших фінансових центрів, внаслідок глобальної економічної кризи; посилення міжнародної конкуренції за рахунок залучення нових учасників і зростаючої глобалізації ринків; твердження знань і технологій в якості основної рушійної сили економічного зростання в сучасному світі.

В сучасних умовах розвитку світової та національної економіки суттєве значення має інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства та організацій. Такого роду дії нагально потребують формування моделей бізнесу, розвитку та наукового забезпечення організаційних основ управління інноваційними процесами, отриманням освіти, підвищенням інтелектуального потенціалу.

Аналіз основних досягнень і літератури. При вивченні механізмів формування міжнародної конкурентоспроможності та розгляді більш вузьких аспектів, пов'язаних з цим процесом, використовувалися теоретичні розробки по ряду актуальних питань світової економіки, процесів глобалізації та науково-технічного прогресу. Теоретичні основи та базові методичні підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячені праці таких відомих вчених-економістів, як С.Ілляшенко, Н.Ткачова, А.Яковлєв, О.Маслак, Р. Фатхутдінов, Н.Чухрай, М.Окландер, М.Глізнуца та ін. Разом з тим, питання бізнес підтримки інноваційної діяльності освітянських організацій розглянуті недостатньо, що передбачає необхідність певних наукових розробок в цьому напрямку. Найбільш важливими питаннями, на наш погляд, є формування супроводу підготовки фахівців з міжнародних економічних відносин та інтелектуальної власності.

Метою статті є визначення суті сучасного розуміння конкурентоспроможності економіки, особливостей і чинників на неї впливають як зовнішніх - з боку світової економіки, так і внутрішніх, напрямків розвитку теорії конкурентоспроможності, а також розробка авторської концепції оцінки конкурентних бізнес-переваг економіки, що розвивається за рахунок використання природних ресурсів , і визначення найбільш ефективної стратегії підвищення рівня, конкурентоспроможності економіки та бізнесу. Також робота націлена на систематизацію історичних та новітніх теоретичних підходів до аналізу конкурентоспроможності на макрорівні і існуючих прикладних методів розрахунку міжнародної конкурентоспроможності

Методологія. Методологічною основою даної роботи виступає системний підхід до дослідження міжнародних економічних відносин і виявленню їхніх закономірностей, методологія неокласичного синтезу, а також принципи економічного аналізу.

Результати дослідження. В основу підготовки фахівців з міжнародних економічних відносин та інтелектуальної власності в НТУ «ХПІ» покладено пріоритетні моделі європейської концепції інноваційного розвитку бізнесу [1], суть яких може бути зведена до наступного.

Бізнес-модель 1: Створення інвестиційних інститутів, що стимулюють суб'єктів міжнародної фінансової, наукової та промислової діяльності до впровадження інновацій.

Бізнес-модель 2: Створення сприятливого середовища для інноваційної економіки.

Бізнес-модель 3: Розвиток гуманітарного капіталу та формування в суспільстві загальної інноваційної культури.

На наш погляд, сучасне місце вищої школи на траєкторіях європейської концепції інноваційного розвитку забезпечується наступними діями [1, 2]:

- ✓ створення сприятливого середовища (технопарків, технологічних інкубаторів, служб посередництва з промисловістю) для нових малих підприємств, створених на базі університетів;
- ✓ підвищення культури комерційного використання прав інтелектуальної власності, патентування і ліцензування результатів НДДКР;
- ✓ стимулювання взаємодії у тріаді "університети – бізнес –промисловість"
- ✓ розвиток гуманітарного капіталу та формування в суспільстві загальної інноваційної культури шляхом:

a) розширення викладання навчальних дисциплін з основ технологічного підприємництва, проектного менеджменту, інтелектуальної власності, стандартизації та сертифікації продукції;

b) підвищення якості підготовки фахівців за інтегрованими міжгалузевими спеціальностями "Інтелектуальна власність" та "Управління проектами";

c) підготовка кадрів вищої кваліфікації за науковою спеціальністю "Економіка і управління інтелектуальною власністю, інноваціями та інвестиціями";

d) забезпечення безперервності навчання протягом усього життя в умовах стрімко мінливих економічних реалій.

Теоретично важко визначити сувору конкурентоспроможність, особливо в щодо економіки в цілому. Насправді вона має багато значень. Теоретичне походження концепції конкурентоспроможності пов'язано з економікою зовнішньої торгівлі і її роллю в національному і міжнародному економічне благополуччя [6, с. 64]. Конкурентоспроможність формується, по щонайменше, на чотирьох самостійних, але взаємопов'язаних рівнях, чотирирівнева схема включає [6, с. 108]:

а) товарний (конкурентоспроможність реалізованих товарів і послуг);

б) мікрорівень (конкурентоспроможність організація, фірма, підприємство;

в) мезоуровень (підприємство, регіон, галузь), де складаються передумови для конкурентоспроможності бізнесу; об'єднання товаровиробників (організація, фірма, підприємство) галузі;

г) макрорівень - (країна) головний майданчик, на якій створюються умови для національної конкурентоспроможності держави.

Огляд літератури, зроблений авторами, виявляє кілька концепцій і теорій конкурентоспроможності. Існують різні точки зору, які намагаються визначити конкурентоспроможність на національному рівні, конкурентоспроможність грунтується на економічних показниках і здатності економіки підвищувати рівень

життя і розширювати можливості працевлаштування і збільшувати реальні доходи; крім того, умови лібералізації ринків товарів і послуг [12]. ці різні погляди на конкурентоспроможність ускладнюють розробку комплексної основи для пояснення причин відмінностей в конкурентоспроможності між країнами.

Пропонуються чотири методологічних підходи до оцінки конкурентної позиції країн, чотири методичних концепції. Методології відрізняються один від одного в основному тим, як вони вибирають і групують вихідні показники і яким чином ця інформація об'єднується в загальні показники конкурентоспроможності та рейтинги.

До цих модологій, на наш погляд, слід віднести [2]:

1) ***Методологія GCR*** - глобальний звіт про конкурентоспроможність ВЕФ. У методології GCR основна увага приділяється двом взаємодоповнюючим підходам до аналізу конкурентоспроможності. Методичний підхід GCI заснований на трьох центральних ідеях: по-перше, процес економічного зростання можна проаналізувати в трьох важливих широких категоріях: 1) макроекономічне середовище, 2) якість державних установ і 3) технологія; по-друге, підкреслює, що походження технологічного прогресу як джерела зростання може бути різним у різних країнах. Для країн, які вже близькі до технологічного кордону, інновації є основним джерелом технологічних удосконалень; по-третє, центральна ідея підкреслює різну значимість детермінантів конкурентоспроможності в основних і неосновних країнах-новаторів. В основних країнах-новаторів макроекономічне середовище та інститути зазвичай підтримують інновації. Методологія GCR відрізняється від методології WCY головним чином тим, як вибирати і групувати вихідну інформацію про показники, що характеризують умови конкурентного розвитку країни.

2) ***Методологія WCY*** - щорічник всесвітньої конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку управління.

3) ***Методологія HIID*** - Гарвардський інститут міжнародного розвитку та (USAID) дослідження конкурентоспроможності в країнах з перехідною економікою. Третій методологічний підхід до оцінки конкурентоспроможності - методологія HIID (Гарвардський інститут міжнародного розвитку) - дає можливість проаналізувати конкурентоспроможність країн з перехідною економікою.

4) ***Методологія, заснована на факторах*** - цей підхід розроблений га основі польових та кабінетних досліджень. У дослідження включають дані з 50 країн (47 з них - країни СКУ 2000), в тому числі дані всіх десяти країн регіону Балтійського моря. Факторний аналіз як метод скорочення даних дозволяє досліднику розробити додаткові агреговані показники, що характеризують рівень конкурентоспроможності країни, і оцінювати країни відповідно до цього.

Висновки та рекомендації. Комплексність процесу формування міжнародної конкурентоспроможності та конкурентних переваг на різних рівнях національної господарської системи обумовлює величезне різноманіття факторів, їх поєднань і зв'язків. До факторів міжнародної конкурентоспроможності в більшій чи меншій мірі буде ставитися будь-який параметр, пов'язаний з економічним і соціальним розвитком країни. Значимість того чи іншого чинника істотно коливається в залежності від соціально-економічного рівня, на якому знаходиться країна. У міру переходу до більш сучасних форм економічних відносин, більшого значення набувають такі чинники як рівень знань, інтелектуального і людського капіталу, інноваційний потенціал і технологічна готовність економіки. Для вироблення політики підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів велике значення набуває структурування та аналіз факторів, виділення серед них пріоритетних. Доцільно, в зв'язку з цим, поділити чинники міжнародної конкурентоспроможності відповідно до рівня їх формування на мікро-, мезо- і макрорівневі, враховуючи при цьому їх тісний взаємозв'язок і взаємовплив. До макроекономічних факторів належать традиційно досліджувані джерела конкурентних переваг країн, такі як географічне положення, макроекономічна стабільність, інвестиційний клімат, валютний курс, інфляція, інститути та ін. Саме вони формують фундамент міжнародної конкурентоспроможності країни. У той же час, багато хто з перерахованих факторів змінюються досить повільно і визначають, скоріше, деякий статичний, базовий рівень міжнародної конкурентоспроможності. Напрямок та динаміка конкурентоспроможності країни, в великій мірі, обумовлюються чинниками мікро-і мезоуровня. Стан основних галузей, кластерів і міжгалузевих комплексів, що визначає мезоуровневую конкурентоспроможність, з одного боку, істотно залежить від національної середовища бізнесу, що формується на макрорівні, а з іншого - вплив на конкурентоспроможність товарів і виробників. Мікроекономічні конкурентні переваги, згідно з думкою сучасних дослідників, відіграють значну роль в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності, безпосередньо забезпечуючи зростання обсягів і ефективності виробництва, підвищення продуктивності, просування товарів, завоювання сегментів світового ринку.

Оскільки конкурентоспроможність є складною концепцією, яка визначається безліччю факторів, видається, що найбільш підходящим способом оцінки рівня конкурентоспроможності є використання багатовимірних або складових показників (індексів) конкурентоспроможності. Однак побудова складових показників може бути пов'язано з дилемою вибору відповідних змінних (окремих показників) і ваг, що представляють їх відносну важливість (пріоритет), а також вибору методу агрегування. Добре було б проводити подальші дослідження конкурентоспроможності націй, регіонів, секторів, галузей і окремих підприємств, оскільки вони можуть допомогти виявити конкурентну позицію відповідних об'єктів і відстежувати зміни їх ефективності з плином часу. Така інформація може бути корисна при розробці та реалізації майбутньої політики підвищення конкурентоспроможності керівниками фірм і урядами на різних рівнях.

Список літератури

1. Innovation Policy in Europe’ 2002. URL: www.cordis.lu
2. Siudek Tomasz, Zawojska Aldona. Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research // Oeconomia 13 (1), 2014. Pp. 91–108. URL: www.oeconomia.actapol.net/pub/13_1_91.pdf
3. Абдельмаджид Фатхи Эльсайд Юссеф. Теоретическое исследование

международной конкурентоспособности: концепция, столпы, меры и факторы // Проблемы Науки. – 2019. – №8 (141).
4. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
5. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
6. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.
7. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116-120.
8. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
9. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.
10. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
11. Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. Основы маркетинга высоких технологий. Харьков : ХГПУ, 1999. 242с.
12. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // *Вісник НТУ «ХПІ»*: зб. наук. пр.- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
13. Глізнуца М.Ю., Перерва П.Г. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.
14. Кравчук А.В., Перерва П.Г. Ефективність як економічна категорія // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
15. 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.
16. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: *Знання*, 2009. – 1070 с.
17. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
18. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 6. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.

References (transliterated)

1. Innovation Policy in Europe' 2002. URL: www.cordis.lu
2. Siudek Tomasz, Zawojska Aldona. Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research // *Oeconomia* 13 (1), 2014. Pp. 91–108. URL: www.oeconomia.actapol.net/pub/13_1_91.pdf
3. Abdelmajid Fathi Elside Youssef. Theoretical study of international competitiveness: concept, pillars, measures and factors // *Problems of Science*. - 2019. - №8 (141).
4. Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev A.I. Marketing of the innovation process. - K .: VIRA-R, 1998. 267c.
5. Pererva P.G. Marketing management at a machine-building enterprise. Kharkiv: Osnova, 1993. 288p.
6. 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.
7. Tkachova N.P., Break P.G. Development of methods of analysis of the actual state of competitive advantages of the enterprise // *Economics of development*. - 2011. - № 4 (60). - pp. 116-120.
8. Pererva P.G. Employment without problems (the art of self-marketing). Kharkiv: Factor, 2009. 480 p.
9. Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev AI New technological systems: quality, need, efficiency. K .: Naukova dumka, 1989. 176p.
10. Pererva P.G. Self-marketing manager and businessman. Rostov n / D: Phoenix, 2003. 592 p.
11. Grabchenko A.I., Pererva P.G., Smolovik R.F. Fundamentals of high technology marketing. Kharkiv: KhGPU, 1999.- 242p.
12. 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.* – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017.- No. 24 (1246) .- P. 153-158.
13. Gliznutsa M.Yu., Pererva P.G., Benchmarkinh yak metod otsinyuvannya intelektualnoho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. - 2015. - № 4. - S. 11-19.
14. Kravchuk A.V., Pererva P.G. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr.*– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.
15. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelektualnyy 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.
16. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: *Znannya*, 2009. – 1070 s.
17. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", 2012. - 668 p.
18. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 6. Management of sales of industrial products in the marketing system.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 93 p.

Надійшла (received) 20.03.2020

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

Черепанова Вікторія Олександрівна (Черепанова Виктория Александровна, Cherepanova Victoria Aleksandrovna) - кандидат економических наук, доцент, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт», професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Харків, Україна; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: vitcherepanova@gmail.com

Новік Ірина Олексіївна(Новик Ирина Алексеевна, Novik Iryna) – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного інноваційного підприємництва та міжнародних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», м.Харків, Україна; ORCID: https://orcid.org./ orcid.org/0000- 0003-2468-581X, e-mail gerashenko1977@gmail.com

Погорєлов Сергій Миколайович (Погорелов Сергей Николаевич, Pohorielov Sergiy Mukolaevich) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Харків, Україна; тел.: (057) 707-65-07; e-mail: pogser.sp@gmail.com; (ORCID: 0000-0003-0868-2002)

Синіговець Ольга Миколаївна (Синиговец Ольга Николаевна, Olga Sunigovets) – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1623-5798; e-mail: oms.ukr.kpi@gmail.com.

УДК 658.316 doi: 10.20998/2519-4461.2020.1.141

П.Г. ПЕРЕРВА, Я.А.МАКСИМЕНКО, К.М.СОКОЛ, Л.П.ГАРНИК, С.О.КЛИМОВА

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Оцінка і прогнозування зайнятості населення в міжнародному бізнесі є важливими інструментами державного регулювання міжнародного ринку праці, а переосмислення їх ролі - необхідною умовою для подолання наслідків глобальної економічної кризи. Прогнозування зайнятості має зайняти пріоритетне місце при пошуку нових шляхів формування ефективного міжнародного ринку праці.
Метою статті є розробка методики дослідження факторів, які визначають ємність, структуру і сегменти міжнародного ринку праці.
У статті розглянуті питання виявлення і обґрунтування факторів, які визначають місткість, структуру і основні сегменти ринку праці в міжнародному бізнесі. Запропоновані моделі управління персоналом в міжнародному бізнесі включають в себе ряд послідовних етапів, алгоритм виконання яких дозволяє отримати в достатній мірі обґрунтовані результати.
Аналіз динаміки факторів за ряд років або декількох моделей за певний проміжок часу [1-3] дозволяє встановити основні закономірності, притаманні аналізованого міжнародному ринку обґрунтувати тенденції його розвитку і розробити прогноз на майбутній період. При цьому важливо виділити ті фактори, вплив яких буде домінуючим для даного ринку праці. Від заходів впливу на останні, вирішальною мірою залежить ефективність управління міжнародним ринком праці. На основі отриманих результатів аналізу доцільно встановити цілі політики сприяння зайнятості населення на найближче майбутнє, провести ранжування пріоритетів у здійсненні заходів щодо сприяння зайнятості населення та соціальний захист на міжнародному ринку праці

Ключові слова: міжнародний бізнес, моделі, ринок праці, факторний аналіз, демографія, соціальна політика

П.Г.ПЕРЕРВА, Я.А.МАКСИМЕНКО, К.М.СОКОЛ, Л.П.ГАРНИК, С.О.КЛИМОВА

ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Оценка и прогнозирование занятости населения в международном бизнесе являются важными инструментами государственного регулирования международного рынка труда, а переосмысление их роли - необходимым условием для преодоления последствий глобального экономического кризиса. Прогнозирование занятости должна занять приоритетное место при поиске новых путей формирования эффективного международного рынка труда.
Целью статьи является разработка методики исследования факторов, определяющих емкость, структуру и сегменты международного рынка труда.
В статье рассмотрены вопросы выявления и обоснования факторов, определяющих емкость, структуру и основные сегменты рынка труда в международном бизнесе. Предложенные модели управления персоналом в международном бизнесе включают в себя ряд последовательных этапов, алгоритм выполнения которых позволяет получить в достаточной мере обоснованные результаты.
Анализ факторов за ряд лет или нескольких моделей за определенный промежуток времени [1-3] позволяет установить основные закономерности, присущие рассматриваемого международном рынке обосновать тенденции его развития и разработать прогноз на будущий период. При этом важно выделить те факторы, влияние которых будет доминирующим для данного рынка труда. От мер воздействия на последние, в решающей степени зависит эффективность управления международным рынком труда. На основе полученных результатов анализа целесообразно установить цели политики содействия занятости населения на ближайшее будущее, провести ранжирование приоритетов в осуществлении мероприятий по содействию занятости населения и социальной защите на международном рынке труда.

Ключевые слова: международный бизнес, модели, рынок труда, факторный анализ, демография, социальная политика

P.G.PERERVA, Y.A.MAKSIMENKO, K.M.SOKOL, L.P.GARNIK, S.O.KLIMOVA

INNOVATIVE MODELS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN INTERNATIONAL BUSINESS

Assessing and forecasting employment in international business are important tools for state regulation of the international labor market, and rethinking their role is a necessary condition for overcoming the effects of the global economic crisis. Employment forecasting should be a priority in finding new ways to form an effective international labor market.
The purpose of the article is to develop a methodology for studying the factors that determine the capacity, structure and segments of the international labor market.
The article considers the issues of identifying and substantiating the factors that determine the capacity, structure and main segments of the labor market in international business. The proposed models of personnel management in international business include a number of successive stages, the algorithm of which allows to obtain sufficiently reasonable results.
Analysis of the dynamics of factors over a number of years or several models over a period of time [1-3] allows to establish the basic patterns inherent in the analyzed international market to justify trends in its development and develop a forecast for the future. It is important to identify those factors whose influence will be dominant for this labor market. The effectiveness of international labor market management depends crucially on measures to influence the latter. Based on the results of the analysis, it is advisable to establish the goals of employment promotion policy for the near future, to rank priorities in the implementation of measures to promote employment and social protection in the international labor market.

Keywords: international business, models, labor market, factor analysis, demography, social policy

Актуальність теми. Багато компаній, що працюють в сфері міжнародного бізнесу, намагаються створити на своєму підприємстві або на його філіалах власне обладнання на основі інноваційних ідей та наукових розробок, звернувшись до співробітників, що знаходяться в різних географічних і національних сегментах, особливо якщо це підприємство нагально потребує спеціальнимх знань та умінь, необхідних для врахування особливостей ведення бізнесу в різних країнах. Співробітники з різноманітною підготовкою та якістю з різних країн генерують при відповідній мотивації найрізноманітніші ідеї при вирішенні будь-яких проблем бізнесу. Безусловно, рекомендується, що співробітники інноваційних організацій спілкуються міжнародними мовами. Світова фінансова криза негативно позначилася на всіх

© П.Г. Перерва, Я.А.Максименко, К.М.Сокол, Л.П.Гарник, С.О.Климова 2020

секторах світової економіки. В особливій мірі це стосується економіки нашої країни. Спад темпів виробництва, погіршення інвестиційного клімату призвели до поглиблення існуючих проблем на міжнародному ринку праці. З кожним місяцем зростають показники як загальної, так і реєструється безробіття, почастішали випадки масового вивільнення робочої сили. В таких умовах особливого значення набуває активне регулювання державою бізнес-процесів, що відбуваються на міжнародних, національних, регіональних і локальних ринках праці. Важливу роль при цьому відіграють антикризові заходи, основне завдання яких полягає не тільки у вирішенні проблем, а й у недопущенні їх повторення в майбутньому.

Постановка задачі. Оцінка і прогнозування зайнятості населення в міжнародному бізнесі є важливими інструментами державного регулювання міжнародного ринку праці, а переосмислення їх ролі - необхідною умовою для подолання наслідків глобальної економічної кризи. Прогнозування зайнятості має зайняти пріоритетне місце при пошуку нових шляхів формування ефективного міжнародного ринку праці.

Метою статті є розробка методики дослідження факторів, які визначають ємність, структуру і основні сегменти міжнародного ринку праці.

Методологія. Теоретико-методологічною основною дослідження, результати якого представлені в даній статті, послужили праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячених проблемі маркетингових досліджень та управління міжнародним ринком промислової продукції.

Ступінь розробленості проблеми. До джерел загальнотеоретичних підходів до дослідження проблеми зайнятості населення та міжнародного ринку праці відносяться роботи таких відомих вчених - представників зарубіжної та вітчизняної економічної теорії як А. Сміта, Д. Рікардо, А. Пігу, Дж.Кейнса, В. Леонтьєва, М. Фрідмана, П .Самуельсона, Р. Бара, Е. Долана, Я. Корнаи, А.Маршал і ін. Визначенню теоретичної сутності і практичної значущості зайнятості як однієї з характеристик ринку праці присвячені роботи багатьох вчених, як зарубіжних - С.Брю, К.Макконнел, А.Томпсон, Ф.Хайек, Й.Шумпетер, так і вітчизняних дослідників - В.Буланова, О.Белокриловой, Н.Волгіна, І.Заславского, Л.Костіна, А.Котляра, Р.Капелюшнікова, С.Рощіна і ін. Прогнозування соціально-економічних процесів, включаючи динаміку міжнародного ринку праці досліджують в органічному взаємозв'язку зі стратегічним плануванням Г.Атаманчук, Б.Бродскій, М.Вахрушін, В.Гаврілов, А.Гладишевскій, В.Івантер, О.Суворов, В.Сутягін, М .Узяков, А. Ковальов, А. Коровкін, А. Матвєєва, І. Миколаїв, Ю.Одегов, Д.Петросян, С.Рощін, А. Привалов, А.Радигін, Ф.Ентов і ін.

Незважаючи на інтерес до проблеми функціонування міжнародного ринку праці та стану його основних характеристик, багато аспектів залишаються недостатньо вивченими. Крім того, розвиток міжнародних, національних, регіональних і локальних ринків праці в світі та в Україні постійно ставить перед дослідниками нові питання. Актуальність і об'єктивна необхідність системно-цілісного дослідження і комплексного вирішення теоретичних, методичних і практичних проблем зайнятості населення та ринку праці в контексті розвитку методів державного регулювання визначили вибір теми, мети і завдань даної статті.

Результати дослідження. Процес управління персоналом міжнародної компанії включає в себе оцінювання персоналу. Кожна міжнародна компанія розробляє свої методи оцінки, має свій стиль оцінки і критерії, які використовуються для оцінки. При оцінюванні в багатьох міжнародних компаніях враховують безліч своїх специфічних критеріїв, але ключовим критерієм є все ж участь в інноваційній діяльності організації. У малих міжнародних компаніях або відділах оцінкою займається безпосередньо керівник даного співробітника без урахування чиїхось думок. Більші міжнародні компанії прагнуть враховувати думку більшої кількості співробітників. До того ж в цих компаніях проводять сесії самооцінки.

Пропонується модель управління персоналом в міжнародному бізнесі на основі факторного аналізу міжнародного ринку праці. Її суть полягає в тому, щоб використовуючи однотипний критерій фактора, обробити на його основі всю зібрану інформацію, систематизувати її і провести аналіз по кожному з визначених в моделі факторів.

Пропонована модель управління персоналом в міжнародному бізнесі на засадах факторного аналізу передбачає виконання ряду послідовних операцій:

1. Виділення факторів, за якими буде проводитися аналіз.

2. Систематизація зібраної інформативної бази даних відповідно до прийнятої класифікації факторів.

3. Проведення попереднього якісного аналізу факторів з метою виділення найбільш значущих чинників і оцінки достатності зібраної по ним інформації.

4. Прийняття рішення про додатковий збір інформації або проведення соціологічних досліджень, які можуть надати відсутню для аналізу інформацію.

5. Узагальнення інформації по кожному фактору та угруповання її у вигляді аналітичних таблиць.

6. Побудова на основі аналітичних таблиць динамічних рядів по кожному фактору та проведення кількісних розрахунків за наявними показниками.

7. Опис встановлених співвідношень пропорцій, виявлення основних закономірностей.

8. Виявлення домінуючих тенденцій розвитку ринку праці, дія яких має вирішальне значення в даний час і вплив яких матиме подібне або ще більш зростаюче дію в перспективі.

В якості основних критеріїв виділення факторів ринку праці пропонується використовувати такі фактори, що впливають на попит і пропозицію робочої сили.

1. Фактори, що визначають пропозицію робочої сили.

1.1. Демографічні фактори:

• динаміка чисельності працездатного населення;

• динаміка структури працездатного населення за статтю;

• динаміка структури працездатного населення за віком;

• динаміка структури працездатного населення за рівнем освіти;

• міжнародна міграція робочої сили.

1.2. Фактори, вивільнення зайнятих в галузях народного господарства:

• зростання технічної оснащеності виробництва, впровадження нових технологій;

• скорочення обсягів виробництва;

• плинність кадрів;

• структурна перебудова виробництва;

• зупинка і ліквідація підприємств та установ;

• зміни в умовах праці і рівні оплати;

• скорочення обсягів інвестицій;

• зміна в організації виробництва з використанням вторинної зайнятості та сумісництва;

• інтенсифікація праці;

• незадовільний морально-психологічний клімат в колективі.

1.3. Чинники, що викликають зміну чисельності незайнятих в міжнародному бізнесі, які бажають працювати:

• зростання числа молоді, яка завершила загальноосвітню і професійну підготовку;

• зміна чисельності звільнених у запас з дійсної служби в армії;

• динаміка чисельності тимчасово непрацюючих (жінок з малолітніми дітьми, осіб, які доглядають за людьми похилого віку тощо);

• динаміка чисельності осіб, які повернулися з місць позбавлення волі;

• динаміка чисельності осіб, які тривалий час непрацюючих.

1.4. Чинники, що викликають зміни чисельності безробітних:

• динаміка чисельності зайнятих;

• зміна загального рівня безробіття;

• зміна тривалості безробіття;

• динаміка безробіття серед молоді;

• динаміка чисельності осіб, які втратили статус безробітного.

1.5. Чинники, що викликають зміни пропозиції робочої сили за рахунок зайнятих в галузях народного господарства:

• збереження незмінного рівня і зменшення оплати праці;

• підвищення інтенсивності праці;

• зміна престижу професії та привабливості трудової діяльності;

• зміна чисельності осіб, які працюють неповний робочий час;

• підвищення професійно-кваліфікаційного рівня зайнятих;

• динаміка чисельності осіб, які перебувають під загрозою вивільнення і безробіття;

• зміна морально-психологічного клімату в трудовому колективі.

2. Фактори, що впливають на попит на робочу силу.

2.1. Зміна числа вакантних робочих місць, в тому числі важкозаповнюючих:

• некваліфікованої праці;

• низькооплачуваних;

• пов'язаних з несприятливими умовами праці;

• соціально непрестижної зайнятості;

• відокремлених від місця проживання і т.д.

2.2. Вибір зайнятих з виробничої діяльності:

• динаміка природного видалення зайнятого працездатного населення;

• динаміка виходи на пенсію (в тому числі дострокову);

• динаміка плинності кадрів.

2.3. Динаміка потреб в робочій силі на нові робочі місця і посади:

1. введення нових робочих місць за рахунок організаційних підприємств і установ;

2. організація нових робочих місць на діючих виробництвах.

2.4. Фактори, що впливають на самозайнятість працездатного населення:

• наявність законодавства регулює підприємницьку діяльність в різних сферах економіки;

• фінансова підтримка держави;

• правовий захист;

• висока конкурентоспроможність (властивостей і якостей робочої сили, вироблених товарів і послуг, що використовуються ноу-хау і т.п.);

• поведінкова орієнтація переваги зайнятості в даній сфері економіки;

• матеріальна і моральна підтримка членами сім'ї та родичами;

• посилення диференціації доходів в суспільстві;

• величина витрат на організацію робочого місця.

Слід врахувати, що в кількість аналізованих в кожен даний момент факторів не повинна включати всі перераховані вище фактори. Наведений перелік відображає швидше потенційні можливості факторного аналізу. Конкретний їх набір визначається цілями маркетингового дослідження, а також вмістом зібраної інформативної бази. При цьому аналіз за такими чинниками може охоплювати дослідження, які обмежуються для окремих періодів, наприклад, тільки сферою пропозиції робочої сили або тільки попиту на неї. Допустимі і такі окремі види аналізу, які охоплюють лише окремі чинники (наприклад, характеристики вивільнення безробіття, самозайнятості населення тощо). Перелік факторів може бути змінений і за рахунок внесення додаткових характеристик (наприклад, розширення бази даних в частині структурної перебудови економіки, причин зміни обсягів виробництва та ін.).

Можуть застосовуватися й інші критерії виділення факторів: наприклад, фактори, що характеризують бізнес-процеси, що здійснюються на відкритому і прихованому міжнародних ринках праці, що впливають на весь світовий ринок, його окремі види, а також внутрішньовиробничий ринок і т.п. Дія факторів далеко не однозначна. Ряд факторів впливає як на зміну попиту, так і на зміну пропозиції. Вплив деяких з них взагалі може проявитися під дією додаткових причин як протилежні тенденції і т.д. Тому при проведенні ринкових досліджень на основі факторного аналізу можна рекомендувати використання додаткових класифікаційних ознак:

а) враховувати, підсилюється або слабшає попит і пропозиція робочої сили в наслідок дії даного чинника;

б) в якій часовій протяжності діє фактор (короткостроковий чи довгостроковий);

3) оцінювати особливості його прояву в сучасних умовах та ін.

Висновки і пропозиції. Аналіз динаміки факторів за ряд років або декількох моделей за певний проміжок часу дозволяє встановити основні закономірності, притаманні аналізованого міжнародному ринку обґрунтувати тенденції його розвитку і розробити прогноз на майбутній період. При цьому важливо виділити ті фактори, вплив яких буде домінуючим для даного ринку праці. Від заходів впливу на останні вирішальною мірою залежить ефективність управління міжнародним ринком праці. На основі отриманих результатів аналізу доцільно встановити цілі політики сприяння зайнятості населення на найближче майбутнє, провести ранжування пріоритетів у здійсненні заходів щодо сприяння зайнятості населення та соціальний захист на міжнародному ринку праці.

Список літератури

1. Перерва П.Г. Трудоустройство без проблем (искусство самомаркетинга). Харьков : Фактор, 2009. 480 с.
2. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Новые технологические системы: качество, потребность, эффективность. К.: Наукова думка, 1989. 176с.
3. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена. Ростов н/Д: Феникс, 2003. 592 с.
4. Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смоловик Р.Ф. Основы маркетинга высоких технологий. Харьков : ХГПУ, 1999. 242с.
5. Перерва П.Г. Комплаенс-программа промышленного предприятия: сущность и задачи / П.Г.Перерва // *Вісник НТУ «ХПІ»*: зб. наук. пр.- Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017.– № 24 (1246).– С. 153-158.
6. Глізнуца М.Ю., Перерва П.Г. Бенчмаркінг як метод оцінювання інтелектуального потенціалу регіонів // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. - 2015. - № 4. - С. 11-19.
7. Кравчук А.В., Перерва П.Г. Ефективність як економічна категорія // *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 137-143.
8. 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.
9. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. – К.: *Знання,* 2009. – 1070 с.
10. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. Technology transfer.- Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. — 668 p.
11. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва.- Выпуск 6. Управление сбытом промышленной продукции в системе маркетинга.- М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991.- 93 с.
12. Гончарова Н.П., Перерва П.Г., Яковлев А.И. Маркетинг инновационного процесса. - К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.
13. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. Харьков : «Основа», 1993. 288с.
14. Pererva P.G., Kocziszky Gy., Somosi Veres M., Kobielieva T.A., Compliance program of an industrial enterprise. Tutorial. - Kharkov-Miskolc: NTU "KhPI", 2018.- 689 p.
15. Ткачова Н.П., Перерва П.Г. Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства // *Економіка розвитку*. 2011. № 4. С. 116-120.

References (transliterated)

1. Pererva P.G. Employment without problems (the art of self-marketing). Kharkiv: Factor, 2009. 480 p.
2. Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev AI New technological systems: quality, need, efficiency. K .: Naukova dumka, 1989. 176p.
3. Pererva P.G. Self-marketing manager and businessman. Rostov n / D: Phoenix, 2003. 592 p.
4. Grabchenko A.I., Pererva P.G., Smolovik R.F. Fundamentals of high technology marketing. Kharkiv: KhGPU, 1999.- 242p.
5. 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*. – Kharkiv : NTU "KHPI", 2017.- No. 24 (1246) .- P. 153-158.
6. Gliznutsa M.Yu., Pererva P.G., Benchmarkinh yak metod otsinyuvannya intelektualnoho potentsialu rehioniv [Benchmarking as a method of assessing the intellectual potential of the regions] // *Marketynh i menedzhment innovatsiy*. - 2015. - № 4. - S. 11-19.
7. Kravchuk A.V., Pererva P.G. Efektyvnist yak ekonomichna katehoriya [Efficiency as an economic category] // *Visnyk NTU "KhPI" (ekonomichni nauky) : zb. nauk. pr*.– Kharkiv : NTU "KhPI", 2018. – № 15 (1291). – S. 137-143.
8. Marchuk L.S., Pererva P.G. Intelektualnyy 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.
9. Starostina A.O. Marketynh: teoriya, svitovyy dosvid, ukrayinska praktyka: pidruch [Marketing: theory, world experience, Ukrainian practice: under the leadership]. – K.: *Znannya*, 2009. – 1070 s.
10. Kocziszky György, Szakaly D., Pererva P.G., Somosi Veres M. *Technology transfer*. Kharkiv-Miskolc: NTU "KhPI", 2012. - 668 p.
11. Pererva P.G. Praktycheskyy marketynh [Practical Marketing].- Issue 6. Management of sales of industrial products in the marketing system.- M .: *NGO "Advertising, information, marketing"*, 1991.- 93 p.
12. Goncharova N.P., Pererva P.G., Yakovlev A.I. Marketing of the innovation process. - K .: VIRA-R, 1998. 267c.
13. Pererva P.G. Marketing management at a machine-building enterprise. Kharkiv: Osnova, 1993. 288p.
14. 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.
15. Tkachova N.P., Pererva P.G. Development of methods of analysis of the actual state of competitive advantages of the enterprise // *Economics of development*. - 2011. - № 4 (60). - pp. 116-120.

Надійшла (received) 20.03.2020

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

Максименко Яна Анатоліївна (Максименко Яна Анатольевна, Maksymenko Yana Anatoliyivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри загальної економічної теорії; ORCID: 0000-0003-4712-533X; тел.: (057) 707-69-49; e-mail: maksimenko.yana@gmail.com

Сокол Катерина Михайлівна (Сокол Екатерина Михайловна, Sokol Kateryna Mykhailivna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту; тел.: 067 5775351; e-mail: kateryna.sokol@gmail.com

Гарник, Людмила Петрівна (Гарник Людмила Петровна, - кандидат політичних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри підприємництва, торгівлі та експертизи товарів, НТУ «ХПІ», ORCID: 0000-0003-0983-9323; тел. +38(057) 707-63-62; e-mail: ktpd343@gmail.com

Климова Світлана Олегівна (Климова Светлана Олеговна, Klymova Svitlana Olegovna) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», доцент кафедри загальної економічної теорії; м. Харків, Україна; ORCID: 0000-0002-0041-6845; тел.: (057) 707-69-49; e-mail: voloncevichsveta@gmail.com

ЗМІСТ

С. П. СУДАРКИНА, Е. И. ШЕРЕМЕТЬЕВА, Т. С. ПОТОЦКАЯ
АЛГОРИТМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 3

О. І. МАСЛАК, М. О. СКЛЯР
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЯКІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 8

М.В.КАРМІНСЬКА-БІЛОБРОВА, П.Г.ПЕРЕРВА, О.М.ПРОСКУРНЯ, С.В.ГАРМАШ, М.О.ПОПОВ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ 14

Т. В. РОМАНЧИК, Т. С. ПОТОЦКАЯ, Е. И. ШЕРЕМЕТЬЕВА
МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖАНИЯ ЦЕННОСТИ БРЕНДА 22

І.О. ЦИМБАЛЮК, О.В.СТАЩУК
ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОУЗГОДЖЕНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА РЕФОРМИ *ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ 27*

ШВОДІАУЕР ГЕРХАРД, ТКАЧОВ МАКСИМ
ЕКОНОМІЧНЕ І ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ 33

ТАМАШ БАКО
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ЗАСАДАХ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ 40

А. В. КОСЕНКО, О. О. НОСИРЄВ, Т. О. КОБЄЛЄВА, М. Ю. ГЛІЗНУЦА, С.М. ІЛЛЯШЕНКО
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ПРИ ВЕДЕННІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ 45

О. І МАСЛАК, С. В. ІЩЕНКО, Н. Є. ГРИШКО, Ю. В. ШЕВЧУК
УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: ЗНАННЯ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 50

І.П. КУДІНОВА, А.О. АРТЕМЕНКО
КОМУНІКАЦІЇ У ПРОЦЕСАХ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ТУРИЗМІ 60

П.Г.ПЕРЕРВА, Т.А.КОБЄЛЄВА
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОМПЛАЄНС-МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛВОГО ПІДПРИЄМСТВА 65

В.В.СТАДНИК
ВЗАЄМОЗВ’ЯЗОК КАТЕГОРІЙ ЦІЛІСНІСТЬ І ГЕТЕРОГЕННІСТЬ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ УЧАСНИКІВ ТИМЧАСОВИХ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ УТВОРЕНЬ 73

Т.Ю. НАЗАРОВА, Б.О. ГУР ’ЄВ, О.С. ЛОКТІОНОВА
ГОТОВНІСТЬ ІТ-КОМПАНІЇ ДО ВИХОДУ НА СВІТОВИЙ РИНОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ 80

Н.О.ШПАК, М.В.ОДРЕХІВСЬКИЙ, І.В.ЛИТВИН, Л.В.ЗАЛІЗНА
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ 84

Т. В. РОМАНЧИК, О. Г. ЗУБКОВ, Ю. О. ПІДОРЯ
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ВІРТУАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ .. 92

С.О. ВАСИЛЬЦОВА, А.Л. АРЕСТОВА, А.А. ОНІЩЕНКО
АКТУАЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ 96

І.О.НОВІК
ЛІДЕРСТВО ТА УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ 100

CONTENT

S. P. SUDARKINA, K. I. SHEREMETIEVA, T. S. POTOTSKA
ALGORITHM STRATEGIC MARKETING PLANNING *3*

O. I. MASLAK, M. O. SKLIAR
SCIENTIFIC APPROACHES TO MANAGING OF QUALITY COSTS OF MACHINE-BUILDING COMPANIES *8*

M.V. KARAMINSKA-BILOBROVA, P.G. PERERVA, O. M. PROSKURNY, S.V.HARMASH, M.O.POPOV
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF THE TOURIST INDUSTRY *14*

T. V. ROMANCHIK, T. S. POTOTSKAYA, K. I. SHEREMETYEVA
METHODS OF FORMING AND SUPPORTING THE VALUE OF A BRAND *22*

I. O. TSYMBALIUK, O. V. STASHCHUK
PROBLEMS OF MUTUAL ADMINISTRATION OF TAX POLICY AND REFORMS DECENTRALIZATION IN UKRAINE *27*

SCHWODIAUER GERHARD, TKACHEV MAKSIM
ECONOMIC AND LEGAL ADJUSTING OF INTERNATIONAL TRANSFER OF TECHNOLOGIES ..*33*

TAMÁS BAKÓ
DECISION-MAKING SPECIALITIES IN THE LIGHT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY *40*

A. V. KOSENKO, A. A. NOSIRYEV, T. O. KOBELEVA, M. Y. GLIZNUTSA, S.M. ILYASHENKO
INNOVATIVE GOING NEAR A MANAGEMENT BY CONFLICTS AT THE CONDUCT OF TOURIST BUSINESS *45*

O. I. MASLAK, S. V. ISCHENKO, N. E. GRISHKO, YU. V. SHEVCHUK
MANAGEMENT OF HUMAN CAPITAL: KNOWLEDGE AS A BASIS FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY *50*

I.P. KUDINOVA, A.O. ARTEMENKO
COMMUNICATIONS IN SERVICE PROCESSES IN TOURISM *60*

P.G. PERERVA, T.A KOBIELIEVA
THEORETICAL SUBSTANCES OF COMPLEX MONITORING IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE *65*

V.V.STADNYK
INTERCONNECTION OF TERMS «INTEGRITY» AND «HETEROGENEITY» IN ENSURING THE EFFICIENCY OF INNOVATIVE LABOUR OF PARTICIPANTS OF TEMPORARY SOCIO-LABOUR FORMATIONS *73*

T.Y. NAZAROVA, B. HURIEV, O. LOKTIONOVA
COMPLETE IT-COMPANY BEFORE OUTLINE IN THE WORLD MARKET OF INFORMATION SERVICES *80*

N.O.SHPAK, M.V.ODREKHIVSKYI, I.V.LYTVYN, L.V.ZALIZNA
ISSUES OF INNOVATION SYSTEMS ACTIVITY IN FOREIGN ECONOMICS MANAGEMENT *84*

T. V. ROMANCHIK, A. G. ZUBKOV, Y. A. PIDORIA
MODERN TRENDS OF MARKETING COMMUNICATIONS IN VIRTUAL SPACE *92*

S.O. VASILTSOVA, A.L. ARESTOVA, A.A. ONISCHENKO
ACTUALITY OF INVESTMENT-INNOVATION PROCESSES AT THE MODERN STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT *96*

I.O. NOVIK
LEADERSHIP AND CONFLICT MANAGEMENT IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS *100*

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

(економічні науки)

Збірник наукових праць

№ 1'2020

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: tpep_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 27.03.2020 р.Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7. Наклад 300 прим. Зам. № 425. Ціна договірна.