



**МІЖНАРОДНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФІНАНСІВ**

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 1, 2015
ISSN 2415-3583

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Київ, 2015

Підприємництво та інновації

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів та майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.

Підприємництво та інновації : журнал / ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»; редкол.: Л.Г.Смоляр (голов. ред.) та ін. – Київ, 2015. – Вип. 1. – 145 с.

Голова редакційної колегії, головний редактор:

Смоляр Л. Г.,
професор, к.е.н., ректор Міжнародного університету фінансів

Співголови:

Гавриш О. А.,
професор, д.т.н., декан факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України «КПІ»

Круш П. В.,
професор, к.е.н., завідувач кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України «КПІ»

Члени редакційної колегії:

Ангелов К. П., професор, д.е.н., професор Технічного університету Болгарії
Акульшин О. О., д.т.н., заступник голови правління з наукової роботи
ПАТ «Український нафтогазовий інститут», академік УНГА

Баюра Д. О., професор, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства
КНУ ім. Т.Шевченка

Дергачова В. В., професор, д.е.н., завідувач кафедри менеджменту
НТУУ «КПІ»

Дорошкевич Д. В., доцент, д.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

Зайченко Ю. П., професор, д.т.н., професор кафедри математичних методів
системного аналізу ННК «ПСА» НТУУ «КПІ»

Зозульов О. В., доцент, к.е.н., заступник декана ФММ з наукової роботи
НТУУ «КПІ»

Кам'янська О. В., доцент, к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи
Міжнародного університету фінансів

Крамарев Г. В., к.е.н., голова правління ПАТ «Український нафтогазовий
інститут»

Крейдич І. М., професор, д.е.н., в. о. завідувача кафедри теоретичної та
прикладної економіки НТУУ «КПІ»

Ланко О. О., професор, д.е.н., завідувач кафедри фінансів Університету
банківської справи Національного банку України

Малий І. Й., професор, д.е.н., завідувач кафедри макроекономіки та
державного управління ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Мартиненко В. П., професор, д.е.н., професор кафедри економіки і
підприємництва НТУУ «КПІ»

Sébastien Ménard, Professor of Economics, University of Le Mans (France)

Мітснков М. В., доцент, к.т.н., доцент кафедри ТiPO Білоруського
національного технічного університету

Новіков О. М., професор, д.т.н., проректор з науково-педагогічної роботи
(перспективний розвиток) НТУУ «КПІ», заслужений діяч науки і техніки

Подладчиков В. М., професор, д.т.н., професор кафедри математичних
методів системного аналізу ННК «ПСА» НТУУ «КПІ»

Кураташвілі А. А., професор, д.е.н., завідувач відділом економічної теорії
Інституту економіки ім. П. Гугушвілі Тбіліського державного університету
ім. І. Джавахишвілі

Dr. Tom Larder, Corporate Director / Chairman Emeritus, CDSPI

Темічев А. М., доцент, к.е.н., декан факультету менеджменту, маркетингу,
підприємництва Білоруського національного технічного університету

Черняк О. І., д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України,
Лауреат Державної премії України в галузі науки і техніки, завідувач
кафедри економічної кібернетики КНУ ім. Т. Шевченка

Технічні редактори

Трофименко О. О., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки та
підприємництва Міжнародного університету фінансів

Тюленєва Ю. В., доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва
НТУУ «КПІ»

Випуск 1, 2015
ISSN 2415-3583

Засновник:

ПВНЗ «Міжнародний університет
фінансів»

Свідectво про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації серія КВ
№21478-11278 Р від 04.08.2015 р.

Рекомендовано до друку Вченою
Радою МУФ протокол №5 – 15/16
від 15 грудня 2015 року

Видається 2 рази на рік.
Засновано в 2015 р.

Адреса редакції:

м. Київ, пр. Перемоги, 37 НТУУ
«КПІ», корп.1 (ліве крило)

Телефон: (044) 277-43-28

e-mail: iuforganizer@gmail.com

*Відповідно до Закону про авторські
права, при використанні наукових
ідей та матеріалів цього випуску
посилання на авторів і видання є
обов'язковим. Передрук і переклади
дозволяються лише зі згоди автора
та редакції.*

Матеріали друкуються мовою
оригіналу. Відповідальність за
добір і викладення фактів несуть
автори. Редакція не завжди поділяє
точку зору авторів публікацій.

Підп. до друку 16.12.2015.

Формат 60x84 1/8

Папір офс. №1. Друк. цифровий
Гарнітура Times.

Ум. друк. арк. . Обл.-вид. арк..

Наклад 300 пр. Зам. №

© ПВНЗ «Міжнародний
університет фінансів», 2015

Шановні читачі!



Перед вами перший номер нового наукового журналу «Підприємництво та інновації», який починає видавати Міжнародний університет фінансів спільно з Факультетом менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «КПІ».

Місія журналу «Підприємництво та інновації» - забезпечити унікальну платформу для розгляду цілого ряду теоретичних і практичних питань щодо дослідження природи, процесів, практики, а також майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.

Теорія підприємництва та інновацій ще не отримала належного висвітлення у зарубіжній і вітчизняній економічній літературі. Це пов'язано з тим, що тільки порівняно недавно новітні теорії почали розглядати підприємця-інноватора як ключовий фактор продуктивності і економічного розвитку.

Що таке підприємництво? Чи можна навчитися підприємству? Як підприємці збалансують свої інноваційні таланти з необхідністю управляти своїм бізнесом і контролювати його зростання? Як великі компанії заохочують і розширюють можливості підприємницької діяльності?

Журнал «Підприємництво та інновації» буде розглядати ці та багато інших питань, зосередивши увагу на проектуванні, розробці та впровадженні нових методик і технологій, спрямованих на досягнення стратегічних і операційних поліпшень організацій в сучасному динамічному глобальному бізнес-середовищі.

Члени редколегії журналу «Підприємництво та інновації» виходять з розуміння теорії підприємництва та інновацій як міждисциплінарної галузі наукових досліджень, що має свій предмет і сукупність аналітичних концепцій.

При цьому беруться до уваги не тільки чисто економічні мотивації, але і весь міждисциплінарний арсенал, що включає психологію, соціологію, різні інституціональні теорії.

Підприємництво та інновації як наукова дисципліна не може бути набором управлінських рецептів без доказового обґрунтування їх економічної доцільності для організації, що ставить завдання чіткого формулювання критеріїв ефективності.

Найважливіший пріоритет журналу «Підприємництво та інновації» - публікація статей міжнародного рівня за своєю концепцією, дослідницькими техніками, предметом дослідження.

Особливу увагу журнал буде приділяти оригінальним теоретичним і емпіричним дослідженням на українському матеріалі таких найважливіших проблем і напрямків підприємництва та інновацій, як:

- Теорії підприємництва та інновацій;
- Державна політика в галузі підприємництва;
- Роль національної культури в галузі підприємництва та інновацій;
- Правові питання в галузі підприємництва та інновацій;
- Підприємництво, освіта і навчання;
- Міжнародне підприємництво;
- Підприємницьке середовище та крос-культурний менеджмент;
- Стратегії підприємництва та інновацій;
- Стратегічні аспекти зростання;
- Критичні фактори успіху підприємництва та інновацій;
- Бар'єри та проблеми підприємництва та інновацій;
- Підприємництво та інновації в малих, середніх і великих організаціях;
- Новатор як творча особистість і як тип особистості;
- Створення нового підприємства і придбання зростаючої компанії;
- Створення стартапу;

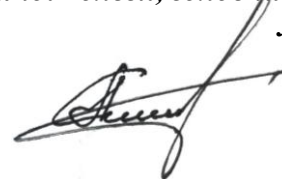
Венчурний капітал і управління ризиками;
Фінансування зростання компанії;
Моделі підприємництва та інновацій;
Управління знаннями та інноваціями в сучасних організаціях;
Маркетинг і бізнес-інновацій;
Бренд-менеджмент і мережні інновації;
Управління ланцюгами постачання й управління взаємовідносинами з клієнтами;
Стратегії управління ризиками і реальні опції;
Управління людськими ресурсами;
Підприємницька співпраця і створення мереж;
Етика, підприємець і компанія;
Інтернаціоналізація і зростання;
Роль Інтернету та інших ІКТ в галузі підприємництва та інновацій;
Економічні і соціальні наслідки підприємництва та інновацій;
Підприємництво і зайнятість.

Ми чекаємо рукописи з цих та інших аспектів даної проблематики. Найбільший інтерес для журналу представляють роботи, що розкривають джерела і механізми досягнення фірмами конкурентних переваг на українському і міжнародних ринках.

У журналі «Підприємництво та інновації» будуть публікуватися як наукові дослідницькі статті, так і матеріали, що аналізують конкретні аспекти з підприємницької практики.

Необхідною частиною процесу відбору рукописів для публікації в журналі є їх рецензування авторитетними колегами. Це передбачає інтелектуальний та інший внесок з боку професіоналів, які поділяють ідеї журналу. Ми заздалегідь висловлюємо вдячність за сприяння всім, до кого ми будемо звертатися з проханнями про підтримку в розвитку журналу. Ваша допомога буде критично важливою для успіху журналу в досягненні міжнародного визнання до якого ми прагнемо.

Голова редакційної колегії, головний редактор
Л.Г.Смоляр



ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

І. М. Крейдич, О. С. Наконечна, І. В. Наконечний

Економічна природа інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислового підприємства 10

О.С. Хринюк, А.А. Орехова

Особливості новаторських підходів до управління кадровим потенціалом підприємств 23

О. П. Кавтиш, О. В. Максимішина

Автоматизація управління персоналом як фактор підвищення продуктивності праці..... 30

О.А.Зінченко, Д.С.Зінченко

Фінансові підходи до моделювання інфраструктурно-інституційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств сфери послуг 38

Т.П. Ткаченко, В.Ю. Степанюк

Сучасні проблеми мотивації працівників та шляхи їх вирішення 45

В.П. Мартиненко, В.В. Усатюк

Оцінка виробничого потенціалу підприємства 49

М.В. Шашина, Р.С. Седун

Методи управління прибутком підприємства 56

ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙ

В.М. Марченко, М.О. Мединцева

Обґрунтування факторів впливу на вартість аграрних підприємств України 62

Ю. П. Воржакова

Оцінювання ефективності конкурентної політики поліграфічних підприємств 69

П. В. Круш, Т.О. Бойко

Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах 76

С. В. Войтко, М. Б. Кокоруз

До можливості розвитку найменш розвинених країн на засадах офшоризації 85

Д. О. Мастюк

Стан та тенденції розвитку ринку електроенергії України 93

А.Ю. Погребняк, А.М. Грубар, С.Є. Ковальчук

Аналіз показників макроекономічної безпеки України 102

О.В. Кам'янська, П.В. Лобортас

Принципи організації логістичного сервісу на машинобудівних підприємствах 108

Р.Ю. Овчарик, Г.Є. Верпека

Продуктивність аудиту в комп'ютерному середовищі 117

А.В. Гречко, Я.Г. Прокопенко

Шляхи запобігання фіктивного банкрутства в Україні 122

Н.А. Шевчук, О.С. Гречухін

Впровадження системи крі-показників як інструменту фінансового менеджменту на підприємстві..... 129

П.В. Круш, Т.Ю. Хоменко

Аналіз системи показників контролінгу для прийняття управлінських рішень 133

С. О. Тульчинська, Є.І. Сегеда

Управління digital-маркетингом підприємства 142

CONTENT
THEORETICAL AND EMPIRICAL RESEARCH*I. Kreidych, O. Nakonechna, I. Nakonechnyi*

The economic nature of innovation and investment support of the sustainable development of industrial enterprises..... 10

O.S. Hryniuk, A.A. Oriekhova

Specifics of using the innovative approaches to managing company's human resources potential 23

O. Kavtysh, E. Maksymishyna

Automation of personnel management as a factor of increasing productivity 30

O. Zinchenko, D.S. Zinchenko

Financial modeling approaches to infrastructure and institutional support innovative development of service industries..... 38

V.Y. Stepanov, T.P. Tkachenko

Modern problems of motivation and ways of solutions 45

V. Martynenko, V. Usatyuk

Evaluation of productive capacity of enterprise..... 49

M.V. Shashyna, R.S. Sedun

The methods of profit management of the enterprise..... 56

PRACTICE INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP*V. Marchenko, M. Medyntseva*

Justification of factors that influence on the value of Ukrainian agricultural enterprises..... 62

I. Vorzhakova

Competition policy effectiveness evaluation printing company 69

P. Krush, T.O. Boiko

Management system of enterprise production potential in current conditions 76

S. Voitko, M. Kokoruz

About tax havens as an instrument for improvement of the performance in the least developed countries 85

D. Mastiuk

Circumstance and tendencies of ukrainian electrical energy market development..... 93

A.J. Pogrebnyak, A.M. Hrubar, S.E. Kovalchuk

Analysis of macroeconomic indicators security of Ukraine 102

O. Kamyanska, P. Lobortas

Principles of logistics service in engineering companies 108

R.Y. Ovcharyk, G.E. Verpeka

Performance audit in computer environment 117

A. Grechko, Y. Prokopenko

Ways of preventing fictitious bankruptcy in Ukraine 122

N.A. Shevchuk, O.S. Hrechukhin

Implementation of kpi-records as a tool of financial management at the enterprise 129

P.V. Krush, T.Y. Khomenko

The analysis of system of indicators of controlling for adoption of administrative decisions..... 133

S. A. Tylchinska, E. I. Segeda

Management of digital-marketing company 142

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 338.45:658

І. М. Крейдич, д.е.н., професор, професор кафедри
теоретичної та прикладної економіки Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

О. С. Наконечна, к.е.н., доцент, доцент
кафедри фінансів та кредиту, Міжнародний університет фінансів

І. В. Наконечний, аспірант, Міжнародний університет фінансів

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

И.М. Крейдич, д.э.н., профессор, профессор кафедры
теоретической и прикладной экономики, Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

О.С. Наконечная, к.э.н., доцент, доцент
кафедры финансов и кредита, Международный университет финансов

И.В. Наконечный, аспирант, Международный университет финансов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

I. Kreidych, Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, National Technical
University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

O. Nakonechna, PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Finance and Credit Department, International University of Finance

I. Nakonechnyi, Postgraduate student, International University of Finance

THE ECONOMIC NATURE OF INNOVATION AND INVESTMENT SUPPORT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті на основі узагальнення основних теоретичних положень теорії інвестування виявлено відсутність чіткого та єдиного підходу до обґрунтування економічної природи інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств в їх сучасних умовах функціонування. Враховуючи вказану проблематику подано критичний аналіз дефініцій «інвестиції» та «інновації» як основних формотворчих елементів процесу інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку підприємств, уточнено зміст інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства з позиції застосування комплексу фінансових інструментів, впливу на виробничий процес, впровадження досягнень науково-технічного прогресу з метою отримання економічного або соціального ефекту. На підставі проведеного теоретичного аналізу основних складових інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств з позиції забезпечення запропоновано визначення поняття «інноваційно-інвестиційне забезпечення стійкого розвитку підприємств», що інтерпретується як сукупність економічних відносин, що характеризуються системою фінансово-економічних заходів, важелів, прикладного інструментарію, стимулів та моделей, реалізація дії яких забезпечує досягнення економічної стійкості підприємств. Запропоновані наукові положення, що враховують принципи проблемно-орієнтованого підходу надають можливість підвищити економічну ефективність діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність на ринку.

В статье на основе обобщения основных теоретических положений теории инвестирования выявлено отсутствие четкого и единого подхода к обоснованию экономической природы инновационно-инвестиционного обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий в современных условиях функционирования. Учитывая указанную проблематику представлен критический анализ дефиниций «инвестиции» и «инновации» как основных формирующих элементов процесса инновационно-инвестиционного обеспечения устойчивого развития предприятий, уточнено содержание инновационно-инвестиционной деятельности предприятия с

позиции применения комплекса финансовых инструментов, влияния на производственный процесс, внедрения достижений научно-технического прогресса с целью получения экономического или социального эффекта. На основании проведенного теоретического анализа основных составляющих инновационно-инвестиционной деятельности предприятий с позиции обеспечения предложено определение понятия «инновационно-инвестиционное обеспечение устойчивого развития предприятий», что интерпретируется как совокупность экономических отношений, которые характеризуются системой финансово-экономических мероприятий, рычагов, прикладного инструментария, стимулов и моделей, реализация которых обеспечивает достижение экономической устойчивости предприятий. Предложены научные положения, которые учитывают принципы проблемно-ориентированного подхода предоставляют возможность повысить экономическую эффективность деятельности предприятий и их конкурентоспособность на рынке.

Based on the generalization of the basic theoretical assumptions of the investment theory, the article reveals the lack of a clear and unified approach to the justification of the economic nature of innovation and investment support of industrial enterprises sustainable development in modern operation conditions. Considering the above issues, the article provides a critical analysis of such terms as “investment” and “innovation” as the main formers of the process of innovation and investment support of enterprises sustainable development, clarifies the content of enterprise innovation and investment activity in terms of comprehensive financial instruments use, the impact on the manufacturing process, the introduction of scientific and technical achievements in order to reach certain economic or social effect. Based on the theoretical analysis of the main components of the enterprises innovation and investment activity from the perspective in terms of support, the articles offers the term “innovation and investment support of enterprises sustainable development” which is defined as a set of economic relations characterised by a system of financial and economic activities, levers, applied tools, incentives, and models, the implementation of which ensures the achievement of the enterprises economic stability. The proposed scientific principles considering the principles of problem-oriented approach make it possible to increase the enterprises economic efficiency and their competitiveness in the market.

Ключові слова: стійкий розвиток, інвестиція, інновація, інноваційно-інвестиційна діяльність, інноваційно-інвестиційне забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств, комерціалізація інновацій.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инвестиции, инновации, инновационно-инвестиционная деятельность, инновационно-инвестиционное обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий, коммерциализация инноваций.

Keywords: sustainable development, investment, innovation, innovation and investment activity, innovation and investment support of industrial enterprises sustainable development, commercialisation of innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних реаліях функціонування економіки досить важливою постає проблема її стійкого розвитку. Зважаючи на те, що підприємницькі структури відіграють важливу роль у суспільстві та діяльності держави на макрорівні, аналіз та визначення можливостей забезпечення підприємствами стійкого розвитку у теперішніх складних економічних умовах є особливо актуальним. Одним із шляхів досягнення такого стану є ефективне функціонування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств.

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

не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Концептуальним засадам інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств приділяли увагу як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Серед них варто виділити таких як В.М. Анишина, І. Ансоффа, І.О. Бланка, Ф. Валенти, В.М. Гейця, С.Ю. Глазьева, В.В. Глухова, А.П. Градова, М.П. Денисенка, В.В. Дергачової, В.А. Дуболазова, Р.С. Каплана, В.В. Ковальова, С.В. Козаченка, Д.П. Нортон, А.А. Пересади, Н.С. Прокопенко, Д.М. Стеценка, В.М. Хобти, М.Г. Чумаченка, Л.І. Федулової, Г.К. Ялового та інших.

Незважаючи на досить високий рівень розроблення окресленої тематики недостатньо обґрунтованими залишаються питання щодо

забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств з позиції їх стійкого розвитку. Саме тому обумовлено потребу в удосконаленні існуючих наукових підходів до промислових підприємств в мінливих умовах їх функціонування.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів.

Удосконалення теоретичних підходів до еволюції наукової думки щодо обґрунтування економічної природи інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств, а саме визначення поняття «інноваційно-інвестиційне забезпечення стійкого розвитку підприємств», окреслення його основних завдань та інструментарію для досягнення економічного та соціального ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів.

Важливим елементом стійкого розвитку підприємств є економічна стабілізація, ключовим моментом якої є її відповідне забезпечення. Згідно з економічним словником термін «забезпечення» – це сукупність заходів і ресурсів, створення умов, що сприяють здійсненню економічних процесів реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонального економічної системи та її об'єктів, усунення порушення нормативних актів [13]. Автором в свою чергу, розглядається процес забезпечення з точки зору інвестицій, інновацій та процесів, що пов'язані з ними.

Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним рушієм розвитку економіки як на макрорівні, так і на мікрорівні. Вони є засобом збереження конкурентоспроможності і стають невід'ємною складовою підприємницької діяльності. Саме тому, аналіз категорії інновації є особливо актуальним для осмислення поняття забезпечення підприємства.

Innovations (анг.) – утворено з двох слів – латинського «новація» (новизна, нововведення) і англійського префікса «in», що означає «в», «ведення». Тобто, у перекладі з англійської мови «інновація» означає ведення нового [11].

Багатоплановість досліджуваної економічної категорії зумовила існування багатьох її тлумачень у світовій економічній

літературі, причому вітчизняні науковці синонімом терміна «інновації» « вважають термін «нововведення». Вперше термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер (1883-1950 рр.) в 1912 р. в праці «Теорія економічного розвитку», в якій використовував словосполучення «нова комбінація» [34].

Згодом в наступних його працях термін «нова комбінація», змінено на термін «інновація», який почали використовувати інші автори [33].

В економічній енциклопедії приведено наступне визначення інновацій. Інновації – це повний підхід до конструювання виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами [12].

Близькими за змістом є й інші визначення інновацій. В тому числі:

– інновації – це комерційне застосування науково-технічних розробок нових та більш продуктивних технологій, які суттєво змінюють обсяги структури та якості виробництва і споживання. Вони існують у формі нових чи вдосконалених;

– інновації – це досягнення в галузі технології чи управління, призначені для використання в операційній, інвестиційній або фінансовій діяльності підприємства;

– інновації – це нововведення, що пов'язані з науково-технічним процесом і полягає у відновленні основних засобів і технологій, удосконаленні управління і економіки підприємства [30];

– словник сучасної економіки цей термін трактує як джерело диференціації продукту, що використовується виробниками для створення нового попиту і збільшення своєї частки на ринку [31].

Більш широке трактування категорії інновація (нововведення) запропоновано М.А. Йохною та В.В. Стадник: кінцевим результатом інноваційної діяльності є виведення на ринки нового чи вдосконаленого продукту, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовується у практичній діяльності, або формування нового підходу до соціальних послуг [16].

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [15].

Зазначені підходи до розуміння поняття інновацій переважно відображають мікроекономічний рівень інноваційної діяльності та потреби стимулювання економічного зростання в умовах плюралізму форм власності, вдосконалення організаційних структур управління підприємствами, забезпечення ліквідності та зменшення ймовірних ризиків інноваційних інвестицій.

Отже, світова економічна думка інтерпретує інновацію як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілений у нових продуктах і технологіях і створення нових ресурсів або використання вже відомих іншим способом. Суб'єктам господарювання необхідно організувати інноваційний процес таким чином, щоб головні очікувані капітало- та наукомісткі нововведення отримали достатні фінансові, матеріальні та інтелектуальні ресурси шляхом формування нового технологічного способу виробництва, розвитку основної продуктивної сили суспільства – людини, якісно нового вдосконалення технологій. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Зазначенні узагальнення дають можливість створювати прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Проте в процесі реалізації інноваційної діяльності виникає потреба більш поглибленого аналізу поняття «інвестиції» як основного джерела їх фінансування.

В умовах соціалістичної моделі господарювання використовувалося поняття

«валові капітальні вкладення» – всі витрати, пов'язані з відтворенням основних засобів, у тому числі витрати на капітальний ремонт. З переходом до ринкових форм господарювання в Україні, так само, як й у більшості інших країн, почали вживати більш широке поняття – інвестиції.

Перш ніж розкрити сутність поняття «інвестиції», необхідно навести трактування різних вчених щодо визначення інвестицій (табл. 1.).

Таким чином, варто констатувати, що думки вчених щодо визначення поняття «інвестиції» розходяться. Варто погодитися з І.А. Бланком, що економічна сутність інвестицій підприємства у найбільш узагальненому вигляді може бути сформульована таким чином: інвестиції підприємства являють собою вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти його господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності [5].

Вирішальну роль в процесі інвестування в інновації відіграє ринок реальних інвестицій, враховуючи той факт, що реальні інвестиції повністю спрямовуються на збільшення виробничого капіталу, тобто в основний капітал. Можна виділити такі види реальних інвестицій: інвестиції оновлення, що здійснюються за рахунок коштів фонду відшкодування підприємства; інвестиції розширення (чисті інвестиції), що здійснюються за рахунок частини національного доходу або за рахунок фонду чистого накопичення; валові інвестиції – це інвестиції оновлення і розширення.

У зв'язку з тим, що інвестиції розглядаються з позиції інновацій, потрібно також зосередити увагу на виконання інвестиціями таких функцій: забезпечення зростання і якісного удосконалення основного капіталу як на рівні окремого підприємства, регіону так і на рівні національної економіки в цілому; здійснення прогресивних структурних економічних зрушень, що стосуються найважливіших регіональних економічних пропорцій: відтворювальних, галузевих, вартісних; реалізацію новітніх досягнень

науково-технічного прогресу і підвищення на цій основі ефективності виробництва на мікро-, мезо- і макрорівні.

Саме реалізація вказаних функцій доповнює розуміння інвестицій в інновації. Таким чином, здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення практично всіх стратегічних й значної частини поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності підприємства. Практичне здійснення інвестицій забезпечується інвестиційною діяльністю підприємства, що є одним із

самостійних видів його господарської діяльності й найважливішою формою реалізації його економічних інтересів.

Підготовка, обґрунтування, освоєння і контроль, за впровадженням інвестицій в нововведення складають процес інноваційної діяльності. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначена як форма інвестицій, які здійснюються з метою впровадження НТП у виробництво і соціальну сферу [14].

Таблиця 1. Зміст визначення поняття «інвестиції»

№ п/п	Автор	Зміст визначення поняття «інвестиції»
1.	Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (доход) [14].
2.	С.І. Абрамов	Кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, вкладені в об'єкти підприємницької й іншої діяльності з метою одержання прибутку й (або) досягнення іншого корисного ефекту [1, с. 137].
3.	М.І. Ареф'єв	Сукупність всіх грошових, майнових й інтелектуальних цінностей, вкладених у реалізацію різних програм і проектів виробничої, комерційної, соціальної, наукової, культурної або якоїсь іншої сфери з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального або економічного ефекту [2].
4.	Г. Бірман, С. Шмідт	Довгострокові вкладення капіталу (усередині країни або за кордоном) у підприємства різних галузей народного господарства [4].
5.	Л.М. Борщ	Економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення як реального капіталу суспільства, тобто на розширення чи модернізацію виробничого апарату, так і інвестиції в «людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають все більшого значення [7].
6.	Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк	Спосіб вкладення капіталу, що повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу й (або) принести позитивну величину доходу [8].
7.	Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор	Довгострокові вкладення приватного й державного капіталу, майнових або інтелектуальних цінностей у різні галузі національної (внутрішні інвестиції) або зарубіжної (зарубіжні інвестиції) економіки з метою одержання прибутку [21].
8.	О.Г. Махмудов	Акладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності підприємства з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах, і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності. Інвестиції є головною формою реалізації стратегії розвитку підприємства [20].
9.	Д. Норткотт	Довгострокове вкладення капіталу в якесь діло, підприємство [22].
10.	Г.В. Савицька	Довгострокові вкладення коштів в активи підприємства [27].
11.	І. О. Бланк	Вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти його господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності [5].
12.	І.В. Сергеев	Сукупність витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів, спрямованих на розширене відтворення основних фондів всіх галузей народного господарства [28].
13.	В.М. Серов	Довгострокові фінансові вкладення державного або приватного капіталу в різні галузі народного господарства як усередині країни, так і за кордоном з метою одержання прибутку [29].
15.	В.В. Ковальов	Кошти, цільові банківські вклади, паї, акції, інші цінні папери, технології, машини, устаткування, патенти, ліцензії, ноу-хау, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності [17].

Інноваційна діяльність включає: випуск і розповсюдження принципово нового вигляду техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з тривалими термінами окупності витрат; фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін в стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і економічного положення.

Активізація інноваційної діяльності на всіх рівнях є актуальною для економіки України і тільки інноваційний шлях розвитку забезпечить конкурентоспроможність продукції та підприємств завдяки постійному оновленню техніки й технологій, розширенню ринків збуту, ефективному використанню науково-технологічного потенціалу та стимулюванню його зростання.

Результати проведених досліджень складових інноваційного процесу доводять, що «нововведення – інновація – інноваційна діяльність» формують взаємозв'язаний, логічний ланцюжок послідовних подій від ідеї до конкретного продукту (робіт, послуг), технології та їх розповсюдження (поширення) при практичному використанні.

Інноваційна діяльність – це складова інноваційного процесу, що охоплює сукупність таких стадій: ініціацію, маркетинг інновацій, інвестування, виробництво інновацій, їх просування, реалізацію, оцінку ефективності. Відмінною особливістю інноваційної діяльності є відсутність стадії диверсифікації, яка віднесена до інноваційного процесу як більш широкого за змістом поняття.

На думку В.Г. Бодрова, В.О. Гусєва та В.Ф. Мартиненко об'єктами інноваційної діяльності виступають наукові знання, науково-технічні та технологічні ідеї, рішення, та розробки, здобуті у процесі проведення фундаментальних та прикладних досліджень; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, науково-технічна та організаційно-технологічна документація, які вводяться в інноваційний процес, у результаті реалізації якого істотно

змінюються обсяг, структура виробництва та сфери споживання.

Щодо суб'єктів інноваційної діяльності, то на їх думку, до них відносяться фізичні особи, підприємства, установи організації, органи державної влади, органи місцевого самоврядування та органи державного управління, які здійснюють підтримку інноваційної діяльності, є учасниками інноваційного процесу на будь-якій його фазі або залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в об'єкти інноваційної діяльності. В сучасних економічних умовах основним суб'єктом інноваційної діяльності стає підприємство [6].

У процесі дослідження Макаркиним Н. П., Шаборкиною Л. В. [19] виявлені такі ознаки класифікації підприємств, що впроваджують інновації: готовність підприємства до інновацій; характер інноваційної діяльності; вид інновації; джерела фінансування. Доведено, що інноваційна діяльність підприємства є одним з головних напрямків стабілізації та відтворення суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Світовий досвід свідчить, що не всі інноваційні ідеї утілюються в практику, і тим більше – далеко не всі завершуються інвестиційним процесом. Причинами цього є помилки в обґрунтуванні, недостатньо «чисті» результати експерименту, нестача ресурсів для розвитку виробництва, тривалі терміни інноваційного процесу, які приводять до старіння нововведень. Тобто інноваційна діяльність підприємства розглядається як сукупність робіт, які виконуються певними організаційними структурами від зародження ідеї, її розроблення і до комерціалізації в умовах конкуренції.

Не менш дискусійним питанням є визначення сутності інвестиційної діяльності. На думку ряду авторів, інвестиційна діяльність підприємства являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного

портфеля) і забезпечення її реалізації, з метою отримання прибутку або соціального ефекту.

У ряді літературних джерел [1,3,17,25] інвестиційна діяльність ототожнюється з поняттям «інвестування». Зміст інвестиційної діяльності проявляється в єдності всіх складових її елементів, властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, протиріч і тенденцій, і являє собою сукупність заходів економічного, фінансового, комерційного й організаційного характеру, що здійснюються учасниками інвестиційного процесу з метою пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, раціонального формування їхньої структури, вибору найбільш ефективних об'єктів для інвестування, а також розробки збалансованої інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Інвестиційна діяльність як самостійний вид діяльності підприємства характеризується специфічними ознаками: має підлеглий характер стосовно операційної діяльності підприємства, але є головною формою забезпечення її зростання; незначно залежить від галузевих особливостей підприємства; характеризується істотною нерівномірністю обсягів за окремими періодами; формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства; має специфічні види ризиків, що характеризуються високим рівнем; має особливі вимірники обсягу інвестиційної діяльності.

Аналіз існуючих підходів до характеристики інвестиційної діяльності, дозволив визначити, що однією з форм реальних інвестицій, яка займає проміжне положення між інноваційною діяльністю і інвестиціями екстенсивного розвитку є інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства.

Інноваційна діяльність, що пов'язана з інвестиціями в інновації називається інноваційно-інвестиційною діяльністю [24]. Існує і більш широке трактування, яке полягає в тому, що інноваційно-інвестиційна діяльність являє собою комплексний процес, що має характер широкомасштабного нововведення, яке спричиняє якісні зміни в виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди [10].

За результатами проведеного теоретичного аналізу сформовано власне, на думку автора, визначення «інноваційно-інвестиційна діяльність

підприємства», яке повинно бути доповнено застосуванням комплексу фінансових інструментів та впливом на виробничий процес впровадження досягнень науково-технічного прогресу з метою отримання економічного або соціального ефекту.

Основним завданням інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства є формування, розподіл та ефективне використання фінансових майнових та інтелектуальних ресурсів підприємства для виготовлення та впровадження інноваційної продукції на ринок. Тобто, для реалізації інноваційних процесів необхідні значні інвестиційні ресурси. Досвід свідчить, що переконати інвестора, а в майбутньому і споживача можна лише через обґрунтування переваг нововведення перед конкурентами шляхом забезпечення вищої якості (кращих експлуатаційних параметрів) або переваг в ціні. Водночас підвищення якості вимагає і відповідних витрат, інколи навіть значних.

Суб'єктами інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства визначено: інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, постачальники, банки, страхові організації, посередницькі організації, інші учасники інвестиційного процесу [3].

Отже, інноваційно-інвестиційна діяльність являє собою симбіоз інвестиційної складової, що полягає в кругообігу інвестиції, що представлена схемою: «формування та нагромадження-вкладення коштів – отримання прибутку», та інноваційної складової – створення, розробка та впровадження ідей для практичного застосування.

Характеризуючи інноваційну складову інноваційно-інвестиційної забезпечення підприємства то її можна представити рядом стадій й етапів, що відображають трансферт нововведень у матеріальне виробництво: від зародження і проведення фундаментальних досліджень, проектно-конструкторських розробок, створення дослідних зразків, їх випробування у лабораторіях до організації серійного чи масового виробництва новинок та їх реалізації і обслуговування. Детально даний процес представлено на рис. 1.

Інноваційна складова включає дві стадії: розробку та комерціалізацію. Це пояснюється

тим, що інноваційний процес не закінчується появою на ринку новинок, а продовжується і після впровадження, тому що під час дифузії (поширення) нововведення постійно вдосконалюється, що дає змогу розширити ринки його збуту. Інноваційний процес починається з фундаментальних досліджень суто теоретичного характеру, в результаті яких, отримують нові наукові знання, що відображаються у наукових відкриттях. Саме фундаментальне дослідження, в результаті якого відбувається генерація нових ідей, є основою інноваційного процесу. Проте такі дослідження характеризуються високою мірою ризику, адже лише 5% з них дають результати [13].

На основі отриманих результатів фундаментальних досліджень здійснюють дослідження прикладного характеру. Прикладні дослідження передбачають виконання робіт, пов'язаних з пошуком шляхів практичного застосування наукових відкриттів, результати яких оформляють як винаходи. Наступним етапом на шляху реалізації інновацій є науково-

дослідні розробки. Вони спрямовані на створення певного виду виробів і технологічних процесів, на перевірку принципово нових технічних рішень на експериментальних зразках у лабораторних умовах. Цим видом діяльності, тобто науково-дослідними розробками прикладного характеру, може займатися галузева науково-галузеві науково-дослідні інститути та проектні конструкторсько-технологічні організації, адже ризик тут значно зменшується, оскільки 85-90% цих робіт завершують успішно [23].

Результати прикладних досліджень є основою для наступного етапу інноваційного процесу-інженерних або дослідно-конструкторських розробок. Етап дослідно-конструкторських розробок передбачає доведення результатів науково-дослідних робіт до умов промислового освоєння і включає виконання проектної і робочої документації, дослідну перевірку технічних рішень у галузі техніки, технології та організації виробництва.



Рис. 1. Стадії, етапи та виконавці інноваційної складової інноваційно-інвестиційного забезпечення підприємства (складено автором на основі [3])

Слід зазначити, що 95-97% цих досліджень закінчуються позитивно [23], тому їх проведенням в умовах ринку може успішно займатися науково-дослідні і проектно-

конструкторські сектори на підприємствах. Кінцевим етапом стадії розробки є експериментальне виробництво. На даному етапі передбачається здійснення технічної підготовки

виробництва новинок, що веде до появи дослідних зразків і розробки робочої документації. Надзвичайно важливо не допустити більших, ніж конкуренти, витрат часу на кордонах між стадіями і етапами інноваційного процесу, оскільки тут з'являються найбільші труднощі. Чим більша швидкість загального проходження інноваційного циклу, тим вищі темпи оновлення виробництва. За цих умов ефективність виробництва забезпечуватимуть ще й надійність і швидкість перебігу кожної з цих стадій і етапів.

Надзвичайно важливим моментом в процесі реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств в сучасних умовах розвитку економіки є прискорення якісного виконання кожного з її етапів. У зв'язку з цим етапи дослідно-конструкторських розробок та експериментального виробництва, доцільно передавати венчурним фірмам, ефективність функціонування яких у даний час є вищою. При цьому необхідно зазначити, що "провідниками" інноваційних відносин є комунікації, котрі виникають в умовах невизначеності.

Після етапу освоєння починаються процеси налагодження масового виробництва новинок та їх реалізації, тобто починається стадія комерціалізації. Тому можна зробити висновок про те, що комерціалізація інновацій на великих підприємствах впроваджується значно ефективніше.

Для прийняття компетентних рішень в інноваційній діяльності потрібно опрацювати значні масиви інформації, адже суспільство перебуває на тому етапі свого розвитку, коли власне сама інформація є найважливішим товаром. Забезпечення високої ефективності інноваційної діяльності в сучасному суспільстві можливе лише на основі володіння достовірною інформацією як про стан внутрішнього середовища, так і про зовнішнє оточення. На практиці цього можна досягти шляхом збору та аналізу науково-технічної інформації. У зв'язку з цим виникає потреба в створенні досконалої системи інноваційно-інформаційного забезпечення. В умовах гострої конкурентної боротьби найістотнішою проблемою, що визначає переваги інноваційних задумів, є те, з яким випередженням стосовно очікуваної реалізації на ринку вони виникають.

Водночас слід зауважити, що компетентна оцінка нових задумів може бути забезпечена лише об'єднаними зусиллями фахівців різних галузей знань, які працюють у різних підрозділах: науково-дослідних, проектно-конструкторських бюро, групах маркетингу, виробничих, фінансових, адміністративних та інших відділах.

Важливого значення в процесі забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства набуває система фінансування інновацій, яка повинна базуватися на таких принципах: чітка цільова орієнтація системи; логічність, обґрунтованість, юридичний захист прийомів та методів які використовуються; адаптованість і гнучкість, яка полягає в постійному спрямуванні системи на зміни зовнішнього середовища за для підприми максимальної ефективності; масив джерел фінансування; широта та комплексність системи [32].

Суб'єктами фінансування можуть виступати підприємства, підприємства-інноватори, фінансово-промислові структури, органи управління, приватні особи.

Основними завданнями фінансового механізму є: створення відповідних умов, щодо швидкого та ефективного впровадження інновацій; збереження та розвиток стратегічного та науково-технічного потенціалу пріоритетного розвитку; забезпечення збереження кадрового потенціалу.

Щодо елементів системи фінансового забезпечення то вони характеризуються: сукупністю джерел надходжень коштів; механізмом акумуляції грошових коштів, що вкладаються у проекти; механізмом контролю за інвестиціями.

Звернемо також увагу на основні джерела фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності. Існує багато трактувань щодо визначення основних джерел фінансування інноваційного процесу на рівні підприємства. Такі автори як Бланк І.А. [5], Пересада А.А. [23] виділяють такі джерела фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності:

– власні кошти: грошова частка внесків власників підприємств (статутний фонд), прибуток, що є в розпорядженні підприємства, амортизаційні відрахування;

– залучені кошти: емісія акцій, добровільні внески, кошти від розміщення цінних паперів на вторинному ринку, додаткові внески до уставного фонду;

– позичкові кошти: кредити, позики, кошти венчурних організацій, кошти отримані внаслідок реалізації облігацій, інвестиційний лізинг, франчайзинг, форфейтинг.

Йохна М. А. та Стадник В.В. [16] подають класифікацію джерел фінансування інноваційної діяльності виходячи з основних складових фінансових ресурсів підприємства. Увагу заслуговує також і характеристика основних

складових даної структури. Основні етапи інноваційно-інвестиційної діяльності, джерела її фінансування та результати приведено в табл. 2.

Встановлено, що основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти підприємства. Вони складають понад 70% від загального обсягу фінансування. Приблизно – 5-7% становлять внески до статутних фондів, при цьому повністю незалежних підприємств не існує [23].

Таблиця 2. Основні етапи і результати інноваційно-інвестиційної діяльності, джерела їх фінансування

Етап 1	Етап 2	Етап 3	Етап 4
Пов'язаний з виконанням пошукових НДР	Виконання прикладних НДР	Використання дослідно-і проектно-конструкторських робіт	Освоєння виробництва нової продукції та комерціалізації інновацій
Висунення, обґрунтування та експериментальна перевірка ідей про нові методи задоволення громадських потреб	Визначення якісних характеристик нових методів з допомогою розроблення ТЗ і ТП на ДКР і ПКР, технологічних інновацій	Створення дослідних зв'язків нової продукції, коректування і передача технічної документації	Повна окупність інвестицій у процесі реалізації (комерціалізації) виготовленої продукції, отримання доходу
Фінансується державним бюджетом	Фінансується державним бюджетом, інноваційними фондами	Фінансується за рахунок власних коштів, коштів замовника, державним бюджетом	Власні кошти, емісія цінних паперів і банківські кредити, часткова підтримка держави

Примітка: ТЗ – технічне завдання; ТП – технічна пропозиція.

Джерело: складено автором на основі [18].

Тому підприємство може використовувати різні джерела фінансування інноваційного продукту, залежно від індивідуальних особливостей проекту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На основі узагальнених положень теорії інвестування запропоновано визначення поняття «інноваційно-інвестиційне забезпечення стійкого розвитку підприємств», що являє собою сукупність економічних відносин, які характеризуються системою фінансово-економічних заходів, важелів, прикладного інструментарію, стимулів та моделей, реалізація дії яких забезпечує досягнення економічної

стійкості підприємств. Основним завданням такого забезпечення визначено процес формування, розподіл та ефективне використання фінансових, майнових та інтелектуальних ресурсів підприємства для виготовлення та впровадження інноваційної продукції на ринок. Реалізація такого процесу в подальшому спрямована на отримання прибутку або соціального ефекту.

Подальшого дослідження в цьому напрямі потребує удосконалення існуючих підходів щодо використання фінансових інструментів забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності виробничо-економічних систем.

Список літератури

1. Абрамов С. І. Інвестування / С.І. Абрамов. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 136–138.
2. Ареф'єв М.І. Формування джерел фінансування інвестицій в реальний сектор економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / М.І. Ареф'єв. – М., 2002. – 124 с.

3. Белоусова Л.І. Управління інноваційно - інвестиційною діяльністю промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 «Економіка підприємств і форми господарювання» /Белоусова Л.І. – Донецьк, 2006. - 20 с.
4. Бирман Г. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов. / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: Юнити, 2003. – 632 с.
5. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Эльга - Н, Ника - Центр, 2001. – 448 с.
6. Бодров В.Г. Державне регулювання інноваційної модернізації промислового комплексу України: наук. розробка / В.Г. Бодров, М.В. Гаман, В.О. Гусев; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — К., 2010. — 72 с
7. Борщ Л.М. Інновації і інвестиції в реальному секторі економіки: перспективи розвитку / Л.М. Борщ // Економіка ринкових відносин. – 2008. – № 22. – С. 44–52.
8. Гитман Л.Д. Основы инвестирования / Л.Д. Гитман, М.Д. Джонк – М. : Дело, 1997. – 991 с.
9. Грабар І.Г. Синергетика економічних систем [навч. посіб.]/І.Г. Грабар, Є.І. Хомаківський, О.В. Вознюк [та ін.]. – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 224 с.
10. Давідов М.В. Шляхи організаційно - фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М.В. Давідов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4 (82). – С. 130–134
11. Денисюк В.В. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технологій / В.В. Денисюк // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 34–37.
12. Економічний енциклопедичний словник [у 2т./Т. 2]/ С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А.Устенко, С. І. Юрій. – Львів: Світ, 2005. – 568 с.
13. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ “Книгодрук”, 2000. – С. 10.
14. Закон України «Про інвестиційну діяльність» N1560 - XII від 18 вересня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.rada.gov.ua/>.
15. Закон України «Про інноваційну діяльність» (від 04.07.2002 р № 40 - IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.rada.gov.ua/>.
16. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. / М. А. Йохна, В. В. Стадник // – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – С.10.
17. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 343 с.
18. Концепція Державної цільової науково - технічної програми „Нанотехнології та наноматеріали" на 2010-2015 рр. // Вісник Національної академії наук України. – 2009. – № 6. – С. 27–31
19. Макаркин Н.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. / Н. П. Макаркин, Л. В. Шаборкина. – Саранск: Изд - во Мордов. ун - та, 1997.– 80 с.
20. Махмудов А.Г. Экономика Украины: проблемы на пути преобразований: моногр. / А.Г. Махмудов, В.С. Найденов, Ю.Е. Мотыченко и др.; под ред В.С. Найденова. – Донецк : Кассиопея, 1999. – 161 с.
21. Маховикова Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии / Г. А. Маховикова, В.Е. Кантор. – СПб.: Питер, 2001. – 176 с.
22. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Норткотт. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 247 с.
23. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
24. Пальчевич Г.Т. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності та механізм їх залучення [Електронний ресурс] / Г.Т. Пальчевич // Режим доступу до статті: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_1_ekon/stat_18_1/04.pdf
25. Пересада А.А. Инвестування : навч. посіб. / А.А. Пересада. – К.: Вид - во Київ. нац. екон. ун - ту ім. В. Гетьмана, 2008. – 280 с.
26. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – [3 - те вид., випр. і доп.] /Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

27. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций: учеб. пособ. / И.В. Сергеев, Г.И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
28. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособ. / В.М. Серов. – М.: ИНФРА, 2000. – 272 с.
29. Словник іншомовних слів /За заг. ред. О.С.Мельничука. – Київ: Урожай, 1974. – 431с.
30. Словник сучасної економіки Макміллана : справочное издание / ред. Д.В. Пірс. – 4 - е вид. – К. : "АртЕк", 2000. – 640 с.
31. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник [для студентов вузов по эконом. и технич. спец.] /Р.А. Фатхутдинов. – 6 - е изд., испр. и доп. – Санкт - Петербург: Питер, 2008. – 448 с.
32. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно - інвестиційного розвитку підприємств України : моногр. / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К. : "Знання", КОО, 1999. – 514 с.
33. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; [пер. с англ.], предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
34. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / И.А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 257 с.

References

1. Abramov, S.I. (2009), *Investuvannia* [Investments], INFRA-M, Moscow, Russia.
2. Arefiev, M.I. (2002), "Formation of Sources for Financing Investments into the Real Sector of the Economy", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics of Enterprises and Forms of Management, Moscow, Russia.
3. Bielousova, L.I. (2006), "Management of Innovation and Investment Activity of an Industrial Enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economics of Enterprises and Forms of Management, Donetsk, Ukraine.
4. Birman, G. (2003), *Kapitalovlozheniya. Ekonomicheskiiy analiz investitsionnykh proektov* [Investment. Economic Analysis of Investment Projects], Moscow, Russia.
5. Blank, I.A. (2001), *Investitsionnyi menedzhment* [Investment Management], Elga, – N, Nika – Tsentr, Kyiv, Ukraine.
6. Bodrov, V.H., Haman, M.V., Husiev, V.O., (2010), *Derzhavne rehuliuвання innovatsiinoi modernizatsii promyslovoho kompleksu Ukrainy* [State Regulation of Innovative Modernisation of the Industrial Complex of Ukraine], The National Academy of Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
7. Borsch, L.N. (2008), "Innovation and Investment in the Real Economy Sector: Development Prospects", *Ekonomika rynkovykh vidnosyn*, vol. 22, pp. 44-52.
8. Gitman, L.D. and Dzhonk, M.D. (1997), *Osnovy investirovaniya* [Basics of Investment], Delo, Moscow, Russia.
9. Hrabar, I.H., Khodakivskyi, Ye.I., and Vozniuk, O.V. (2003), *Synerhetyka ekonomichnykh system* [Synergy of Economic Systems], ZHDTU, Zhytomyr, Ukraine.
10. Davidov, M.V. (2008), "Ways of Organisational and Financial Support of Innovation Process at the Enterprises of Ukraine", *Aktualni problem ekonomiky*, vol. 4 (82), pp. 130-134.
11. Denysiuk, V.V. (2008), "Open Innovation: New Realities in the Commercialization of Research, Development, and Technology", *Ekonomist*, vol. 12, pp. 34-37.
12. Mochernyi, S.V., Larina, Ya.S., Ustenko, O.A., and Yurii, S.I. (2005), *Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk* [Economic Encyclopedic Dictionary], Svit, Lviv, Ukraine.
13. Diakiv, R. (2000), *Entsyklopedia biznesmena, ekonomista, menedzhera* [Encyclopedia of a Businessman, Economist, Manager], Knyhodruk, Kyiv, Ukraine.
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "On Investment Activity", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws> (Accessed 18 September 1991).
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine "On Innovation Activity", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws> (Accessed 04 July 2002).
16. Yokhna, M.A. and Stadnyk, V.V. (2005), *Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti* [Economics and Organisation of Innovation], Akademiia, Kyiv, Ukraine.

17. Kovalev, V. V. (2005), *Metody otsenki investitsionnykh proektov* [Methods for Evaluation of Investment Projects], Finansy i Statistika, Moscow, Russia.
18. "The Concept of the State Target Scientific and Technical Program "Nanotechnology and Nanomaterials" for 2010-2015", *Visnyk Natsionalnoi Akademii Nauk Ukrainy*, vol. 6, pp. 27-31.
19. Makarkin, N.P. and Shaborkina, L.V. (1997), *Innovatsionnyi menedzhment* [Innovation Management], Publishing House of Mordovia University, Saransk, Russia.
20. Makhmudov, A.G, Naidenov, V.S., and Motychenko, Yu.E (1999), *Ekonomika Ukrainy: problemy na puti priobrazovaniy: monogr.* [Economy of Ukraine: Challenges to the Reforms: Monograph], Kassiopeya, Donetsk, Ukraine.
21. Makhovikova, G.A. and Kantor, V.E. (2001), *Investitsionnyi protsess na predpriyatii* [The Investment Process at the Enterprise], Piter, St.Petersburg, Russia.
22. Northcott, D. (1997), *Prinyatie investitsionnykh resheniy* [Making Investment Decisions], UNITY, Moscow, Russia.
23. The official website of the State Statistics Committee of Ukraine (2015), available at: www.ukrstat.gov.ua
24. Palchevich, H.T. (2010), "Sources of Financial Support of Innovation Activity and the Mechanism for Their Involvement", [Online], available at: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_18_1_ekon/stat_18_1/04.pdf
25. Peresada, A.A. (2008), *Investuvannia* [Investing], Publishing House of Kyiv National Economic University named after V. Hetman, Kyiv, Ukraine.
26. Savytska, H.V. (2007), *Ekonomichny analiz diialnosti pidpriemstva* [Economic Analysis of the Enterprise], 3rd ed., Znannia, Kyiv, Ukraine.
27. Sergeev, I.V. (2001), *Organizatsiya i finansirovanie investitsiy* [Organisation and Financing of Investments], Finansy i Statistika, Moscow, Russia.
28. Serov, V.M. (2000), *Investitsionnyi menedzhment* [Investment Management], INFRA, Moscow, Russia.
29. Melnychuk, A.S. (1974), *Slovnyk inshomovnykh sliv* [Dictionary of Foreign Words], Urozhai, Kyiv, Ukraine.
30. Pierce, D. (2000), *Macmillan Dictionary of Modern Economics*: reference book, 4th ed, ArtEk, Kyiv, Ukraine.
31. Fatkhutdinov, R.A. (2008), *Innovatsionnyi menedzhment* [Innovation Management] Sixth ed, Piter, St. Petersburg, Russia.
32. Chervaniov, D.M. and Neikova, L.I. (1999), *Menedzhment innovatsiinio-investitsiinoho rozvytku pidpriemstv Ukrainy* [Management of Innovation and Investment Development of the Enterprises in Ukraine], Znannia, Kyiv, Ukraine.
33. Schumpeter, J.A. (1995), *Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [Capitalism, Socialism and Democracy], Ekonomika, Moscow, Russia.
34. Schumpeter, J.A. (1982), *Teoriya jekonomicheskogo razvitiya: issledovanie predprinimatel'skoj pribyli, kapitala, kredita, procenta i cikla konjunktury* [Theory of Economic Development: a study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions], Progress, Moscow, Russia.

УДК 331.2:338.45

О.С. Хринюк, к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки і підприємництва, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

А.А. Орехова, студент, кафедра економіки і підприємництва,
факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський
політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТИ НОВАТОРСЬКИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

А.С. Хринюк, к.э.н., доцент, доцент кафедры
экономики и предпринимательства, национальный технический университет Украины «Киевский
политехнический институт»

А.А. Орехова, студент, кафедра экономики и
предпринимательства, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический
университет Украины «Киевский политехнический институт»

ОСОБЕННОСТИ НОВАТОРСКИХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

O.S. Hryniuk, PhD of Economic sciences, associated professor,
associated professor of Economics of enterprise Department, National Technical University of Ukraine
“Kyiv Polytechnic Institute”

A.A. Oriekhova, student, Economics of enterprise Department,
Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine
“Kyiv polytechnic institute”

SPECIFICS OF USING THE INNOVATIVE APPROACHS TO MANAGING COMPANY'S HUMAN RESOURCES POTENTIAL

Стаття присвячена висвітленню особливостей сучасних передових підходів до управління кадровим потенціалом підприємства. Визначено, що ключову роль в процесі управління відіграє формування кадрового потенціалу, зокрема початковий його етап – пошук та підбір кваліфікованого та професійного персоналу. Обґрунтовано, що кадрове планування є вагомим складовою стратегічної діяльності підприємства. Його здійснення повинне ґрунтуватися на кількісному та якісному аналізі поточного складу кадрового ядра підприємства, порівнянні фактичних показників ефективності діяльності з плановими. Зазначено можливі альтернативні способи пошуку і підбору персоналу з точки зору критерія результативності цього процесу. Проаналізовано використання методів пошуку в рамках кожного із процесів та запропоновано загальний алгоритм здійснення процесу пошуку та підбору фахівців. Визначено, що його етапи можуть здійснюватися як власними кадровими службами та відділами управління персоналом підприємств, так із допомогою залучення кадрових агентств, що пропонують також інноваційні на вітчизняному ринку послуги аутсорсингу. Проаналізовано кожен із способів з урахуванням критеріїв ефективності витрат часу та матеріальних ресурсів при здійсненні пошуку та підбору спеціалістів та якості професійної кваліфікації відібраного фахівця. Визначено доцільність використання альтернативних варіантів при певних умовах діяльності підприємств.

Статья посвящена анализу особенностей современных передовых подходов к управлению кадровым потенциалом предприятия. Определено, что ключевую роль в процессе управления играет формирование кадрового потенциала, в частности начальный его этап – поиск и подбор квалифицированного и профессионального персонала. Обосновано, что кадровое планирование является весомой составляющей стратегической деятельности предприятия. Его осуществление должно основываться на количественном и качественном анализе текущего состава кадрового ядра предприятия, сравнении фактических показателей эффективности деятельности с плановыми. Указаны возможные альтернативные способы поиска и подбора персонала с точки зрения критерия результативности этого процесса. Проанализировано использование методов поиска в рамках каждого из процессов и предложен общий алгоритм осуществления процесса поиска и подбора специалистов. Определено, что его этапы могут осуществляться как собственными кадровыми

службами и отделами управления персоналом предприятий, так и с помощью привлечения кадровых агентств, предлагающих инновационные на отечественном рынке услуги аутсорсинга. Проанализирован каждый из способов с учетом критериев эффективности затрат времени и материальных ресурсов при осуществлении поиска и подбора специалистов и качества профессиональной квалификации отобранного специалиста. Определена целесообразность использования альтернативных вариантов при определенных условиях деятельности предприятий.

The article is devoted the analysis of features of modern advanced approaches to talent management company. It is defined that a key role in the management process is the formation of personnel potential, in particular its initial phase – the search and selection of qualified and professional staff. It is proved that workforce planning is an important component of strategic value to the company. Its implementation should be based on quantitative and qualitative analysis of the current structure of the personnel nucleus of the enterprise, the comparison of actual performance with the plan. Are the possible alternative ways of recruitment from the point of view of the criterion of effectiveness of this process. It analyses the use of methods of search within each process and considers the General algorithm of the process of search and selection specialists. Determined that its stages can be carried out by our own HR services and divisions of management personnel of enterprises, and through the involvement of recruitment agencies, offering innovative on the domestic market of outsourcing services. Analyzed each of the methods against the criteria of efficiency of time and material resources in the implementation of search and selection of specialists and the quality of professional qualification of the selected specialist. Determined the feasibility of alternatives under certain conditions of activity of enterprises.

Ключові слова: кадровий потенціал, формування кадрового потенціалу, пошук і підбір персоналу

Ключевые слова: кадровый потенциал, формирование кадрового потенциала, поиск и подбор персонала

Keywords: human resources potential, building of human resources potential, recruitment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вітчизняна економіка на сучасному етапі свого розвитку знаходиться у стані всебічної перебудови, коли для успішної євроінтеграції необхідно здійснити глобальні трансформаційні реформи та забезпечити власну конкурентоспроможність на світовому ринку. Одну із ключових позицій у досягненні такого становища посідає рівень якості підготовки людського капіталу. Саме за рахунок висококваліфікованих та професійних кадрових ресурсів, які будуть в змозі створювати конкурентний інноваційний продукт, можливо забезпечити ефективний розвиток вітчизняного господарства. Зважаючи на це, управління кадровим потенціалом підприємств є особливо актуальним в сучасних умовах та вимагає застосування новітніх, результативних інструментів, які дозволять керівникам оптимізувати ресурси при здійсненні процесу управління та здобути максимальну корисність від використання власного персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної

проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження новаторських підходів до управління кадрового потенціалу підприємств, розгляд сучасних інструментів та методів розвитку персоналу організації, практика адаптації зарубіжного досвіду до процесу управління кадрами висвітлено у працях О.К. Абесінової, В. В. Безсмертної, К. М. Гірняка, Є. Н. Коломойця, Н.В. Починок та ін. На сьогодні питання впровадження інноваційних методів управління персоналом, зокрема, особливостей пошуку та підбору кадрів з використанням досвіду зарубіжних компаній, розкриті на невідповідному рівні та залишаються дискусійними. Таким чином необхідно зосередити свою увагу на розгляді особливостей новаторського інструментарію управління та доцільності його використання вітчизняними підприємствами.

Постановка завдання. Визначення особливостей сучасних методик та інструментів в процесі управління кадровим потенціалом підприємств та обґрунтування доцільності їх

використання на сучасному етапі розвитку вітчизняних господарюючих суб'єктів дозволить поглибитися в теоретичні та практичні аспекти формування ефективного та продуктивного персоналу організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Рациональне формування і ефективне використання кадрового потенціалу підприємства передбачає забезпечення його персоналом того рівня, що в змозі вирішувати покладені перед ним виробничі та організаційні завдання, адаптуватися до динамічних, швидкозмінних умов зовнішнього середовища та нестабільних ситуацій. На сьогодні розвиток кадрового потенціалу є одним із вагомих факторів стабільного розвитку як окремої організації, так і економічного стану країни в цілому. Саме цей факт обумовлює підвищені вимоги до організації кадрової роботи, адже чим вищий рівень кадрового потенціалу, тим вища ефективність діяльності компанії та її конкурентоспроможність.

Існують різнобічні підходи до визначення сутності кадрового потенціалу підприємств, його розглядають з економічної точки зору, з точки зору менеджменту та психології. Найбільш всеохоплюючим та коректним, на нашу думку, можна вважати визначення, згідно якого в поняття кадрового потенціалу вкладається прихована, потенційна можливість працівників досягати довгострокового розвитку підприємства

при використанні власних набутих вмінь, навичок та здібностей та при здатності адаптуватися до стрімких змін, навчатися новому та використовувати інноваційні надбання в трудовому процесі. Кадровий потенціал є свого роду тим резервним ресурсом, на який управлінський апарат підприємства може покласти у невизначені часи та з якого може сформувати підґрунтя для реорганізації, виходу на новий ринок чи використання новітніх підходів до ведення бізнесу.

Для досягнення ефективності використання кадрового потенціалу, яка полягає у співвідношенні отриманого результату від використання персоналу до кількості та якості задіяних ресурсів та здібностей при його отриманні, на управлінців покладені певні функції, однією з яких є формування кадрового потенціалу. В свою чергу при формуванні кадрового потенціалу відбуваються наступні процеси (рис. 1):

- забезпечення підприємства людськими ресурсами (планування потреби, пошук, набір і відбір персоналу);
- використання персоналу (управління трудовими процесами наявних співробітників та менеджмент кадрового резерву);
- управління знаннями та розробка програм розвитку персоналу [4].

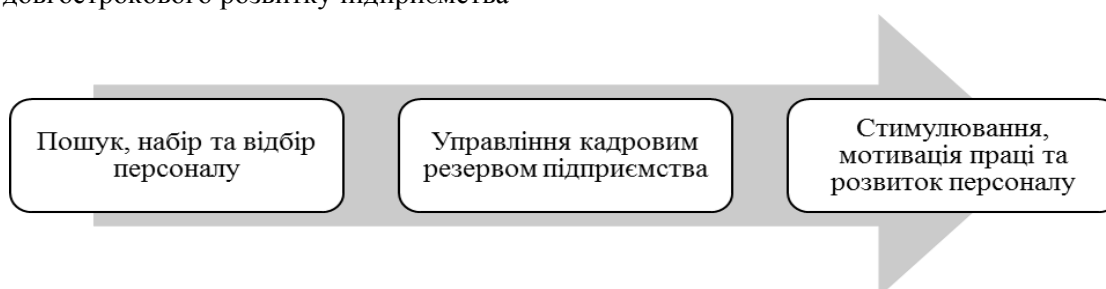


Рис. 1. Процес формування кадрового потенціалу підприємства

Успішність стратегічної діяльності компанії значною мірою залежить від здатності рационально сформуванати потребу в необхідному персоналі та вмінні відібрати саме тих фахівців, які втілюватимуть цю стратегію на практичному рівні. Перш за все, при розробці плану управління необхідно здійснити функціональне та кількісне кадрове планування та

проаналізувати внутрішнє середовище підприємства, визначитися із цілями розвитку та бажаними показниками ефективності діяльності, до яких воно буде прямувати, дослідити якість наявних кадрових ресурсів та зробити висновок, відповівши на запитання «Коли?», «Де?» і «Скільки?» необхідно залучити додаткових одиниць персоналу або ж замінити ті складові

кадрового ядра, які не задовольняють поточних вимог.

Деякі експерти з питань пошуку та набору персоналу ефективність цього процесу зводять до критерія результативності R як функції часу пошуку t , вартості пошуку s та професійних якостей підбраного фахівця q . Під результативністю вбачають ступінь успіху пошуку і підбору необхідного, відповідно до висунутих вимог фахівця, за термін, що не перевищує бажаного і в рамках запланованих витрат. Той метод, який забезпечує значення $R > 0,8-0,9$ (мається на увазі, що з 10 підібраних кандидатів керівник повинен бути задоволений роботою щонайменше 8-9 працівників, які пропрацювали у команді 6-9 місяців), є найбільш придатним до застосування [7]. Сучасна практика свідчить, що функції пошуку персоналу та закриття необхідних позицій можуть покладатися на власну кадрову службу

підприємства, до складу якої входять менеджер по персоналу та рекрутер (особа, що займається безпосередньо пошуком) або ж здійснюватися з використанням спеціалізованих кадрових агенцій, що є свого роду послугою аутсорсингу. На вибір одного із способів впливають такі фактори:

- категорія вакансії (ранг спеціаліста, якого необхідно знайти та ступінь складності пошуку);
- терміновість (на скільки швидко потрібно підібрати фахівця);
- вартість процесу пошуку (залежить від попередньо описаних факторів).

Враховуючи вищезазначені фактори, в рамках кожного із способів застосовуються новітні методи, які знайшли широкого застосування сучасними провідними компаніями (табл. 1).

Таблиця 1. Сучасні методи пошуку та підбору персоналу [6]

Категорія вакансії	Спосіб	Метод	Вартість використання способу
Спеціаліст із виключним досвідом та видатними здібностями	Кадрова агенція	Executive search (цілеспрямований пошук)	Від 1 до 2,5 окладів по посаді, на яку підбирають фахівця
Керівник відділу	Кадрова агенція	HeadHunting (прямий пошук)	25-30% від річного доходу співробітника
Спеціаліст	Самостійний пошук	Простий пошук через інтернет-ресурси, форуми, ЗМІ	Витрати на розміщення вакансії на інтернет-ресурсах та в журналах, утримання власної кадрової служби
Молодший спеціаліст	Самостійний пошук	Простий пошук через інтернет-ресурси, ярмарки вакансій у вузах	Утримання власної кадрової служби

Для того, щоб зрозуміти, як саме здійснюють процес пошуку спеціалістів сучасні кадрові агенції, пропонуємо дати визначення окремим інструментам пошуку. Власне рекрутинг – це пошук та підбір персоналу низької та середньої ланки, який здійснюється серед кандидатів, що заявили про своє бажання знайти роботу на відповідних ресурсах (в Україні найбільш користуються попитом інтернет-ресурси Work.ua, rabota.ua, HeadHunter та Linkedin). Цілеспрямований пошук (Executive search) – здебільшого використовується при підборі фахівців вищої управлінської ланки та фахівців із якісним досвідом роботи, необхідним для здійснення важливих стратегічних завдань. Хедхантинг (HeadHunting) – різновид прямого

пошуку спеціалістів вищого керівництва та фахівців з видатними, відмінними здібностями, який, як правило, здійснюється за рахунок так званого «полювання» за необхідним кандидатом та «переманювання» його у компанію-замовника.

Вітчизняні агенції, які використовують інноваційні технології при допомозі сформувати кадровий потенціал підприємства, зазначають, що попит на аутсорсингові послуги ще залишається на низькому рівні. Потенційний ринок рекрутингових послуг, які, за оцінками експертів, є найбільш зручними та привабливими з точки зору витрат матеріальних і часових ресурсів, серед українських компаній становить 130 млн. у. о. в рік, а замовляють їх приблизно 30% діючих організацій [3]. Послуги

хедхантингу та цілеспрямованого пошуку застосовуються ще меншим числом підприємств, оскільки витрати на їх отримання значно високі і користуються ними ті компанії, що стабільно розвиваються, успішно здійснюють та оптимізують ключові бізнес-процеси або ж ті, що знаходяться на етапі становлення і їм для конкурентної боротьби необхідно залучати фахівців вузької спеціалізації.

Порівнюючи способи формування кадрового потенціалу власними силами підприємства чи із задіянням послуг сторонніх організацій та формуючи висновок про доцільність застосування одного із них, варто визначити алгоритм процесу пошуку та підбору персоналу, який може складатися із шести етапів (рис. 2).



Рис. 2. Алгоритм процесу пошуку та підбору персоналу

Пошук необхідних спеціалістів власною кадровою службою організації або відділом управління персоналом передбачає собою виконання наступних семи кроків, відображених

на рисунку 3, тоді як при використанні послуг кадрових агенцій, для підприємства схема процесу пошуку та підбору буде значно коротшою (рис. 4).

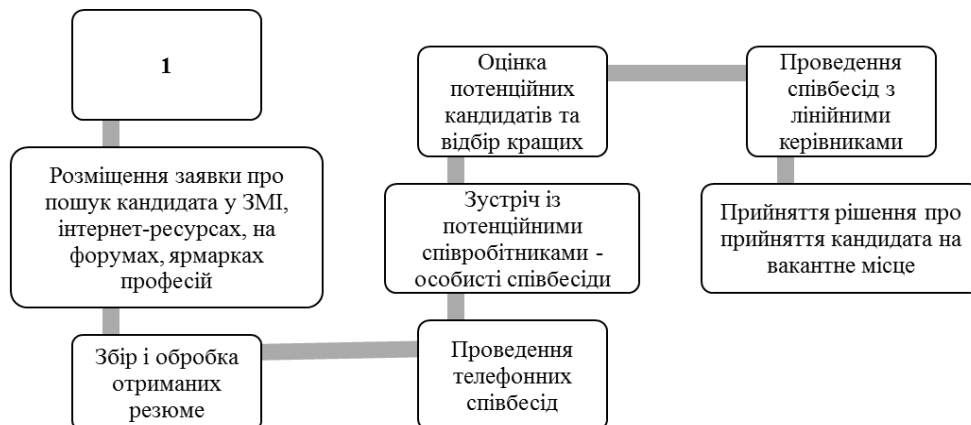


Рис. 3. Схема процесу пошуку та підбору персоналу власними силами підприємства

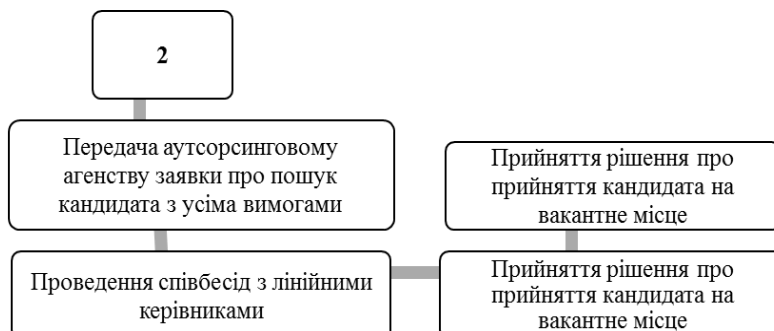


Рис. 4. Схема процесу пошуку та підбору персоналу кадровими агенціями

Очевидно, що перевагою використання послуг агентств з пошуку та підбору персоналу, є економія у часі, адже кадрова агенція бере на себе відповідальність за виконання ключових етапів в процесі пошуку спеціалістів та відбирає з низки потенційних кандидатів тих, які найкраще відповідають вимогам компанії-замовника, аналізуючи їх здібності та кваліфікацію і надсилаючи декількох із них замовнику для кінцевої оцінки. Зекономлений час працівники відділу управління персоналу зможуть витратити на менеджмент трудових процесів наявних співробітників та подальше формування кадрового потенціалу. Щодо критерія якості професійних здібностей прийнятого у штат працівника, то у процесі самостійного пошуку є більше можливостей оцінити кваліфікацію кандидата та його відповідність внутрішньому середовищу підприємства, у другому способі значну роль відіграє питання довіри замовника до кадрової агенції та впевненості у її компетенції. Проте, з іншого боку, саме працівники кадрових агенцій володіють масштабною інформацією про стан реального ринку праці на сучасний момент, про рівень заробітних плат та форм стимулювання фахівців, працюючих в інших компаніях. З точки зору критерію величини витрат, другий спосіб дорожчий, оскільки за користування послугами кадрової агенції у разі закриття вакансії необхідно заплатити від 12 до 20% річної заробітної плати спеціаліста [5], також можуть виникнути труднощі з обліком витрат на отримання цих послуг. На противагу цьому, подібні кадрові агенції, які у більшості випадків виконують роль і аутсорсингових компаній, можуть надати тимчасового спеціаліста на період пошуку, щоб уникнути простою робочого місця, самостійно здійснюючи контроль за якістю виконуваних ним функцій. При прийнятті

рішення щодо кінцевого вибору з вищеописаних альтернативних варіантів управління підприємств необхідно звернутися до стратегічного плану розвитку організації, визначитися з перспективною потребою у фахівцях, їхньою категорією та оцінити власний бюджет.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Наявність продуктивного, ефективного та мотивованого персоналу залежить від того, наскільки якісно сформований кадровий потенціал, тому здійснення кадрового планування та вибір найбільш оптимального способу пошуку та підбору спеціалістів є стратегічно важливими етапами. В результаті дослідження особливостей сучасних способів процесу пошуку і підбору, зокрема новітніх методик пошуку, було з'ясовано, що на доцільність використання одного із них впливають ряд факторів, таких як категорія вакансії, яку необхідно замінити та часові і матеріальні витрати, здійснені на пошук спеціаліста. Розробка алгоритму пошуку та підбору персоналу та порівняння даних процесів в рамках використання власної кадрової служби підприємства чи залучення послуг кадрових агенцій, які на сьогодні все більше користуються попитом, продемонстрували, що з точки зору критерію ефективності, кожен із способів має ряд недоліків та переваг. Передумовою прийняття рішення про вибір одного із варіантів повинно стати якісне стратегічне планування діяльності підприємства, проте вважаємо, що попри значні витрати на використання послуг кадрових та аутсорсингових агенцій, саме цей вид послуг є перспективним та передовим і у майбутньому все більше вітчизняних компаній будуть перекладати частину функцій з управління кадровим потенціалом на сторонні допоміжні організації.

Список літератури

1. Абесінова О. К. Аналіз ефективності використання кадрового потенціалу в системі управління підприємства [Текст] / О.К. Абесінова // Потенціал економічного розвитку в умовах євроінтеграції : зб. науков. праць – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013 – С. 5-9
2. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом організації [Текст] / В.В. Безсмертна // Економіка и управление – 2007. – №3.
3. Гірняк К.Х. Інноваційні технології в управлінні кадрового потенціалу підприємства / К. Х. Гірняк // Миколаївський національний університет ім. О.В. Сухомлинського. – 2015. – №4. С. 130-132, 131.

4. Коломеец Е. Н. Управление кадровым потенциалом организации [Электронный ресурс] / Е. Н. Коломеец // Режим доступа: www.mai.ru/events/sfiro/articles/sec5/kolomoec.doc

5. Починок, Н. В. Методика обліку процесу формування персоналу [Текст] / Наталія Володимирівна Починок // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 16. – № 2. – С. 225-235. – ISSN 1993-0259

6. Бюджет персонала с нуля. Планируем подбор персонала [Электронный ресурс] / О. Рымкевич // Директор по персоналу. – 2015. – Режим доступа: <http://www.hr-director.ru/article/63487-byudjet-na-personal-s-nulya-planiruem-podbor-personala-skolko-sotrudnikov-nujno-nayti-kakimi>

7. Как выбрать способ поиска и подбора персонала [Электронный ресурс] // Promotion-staff – Режим доступа: http://www.promotion-staff.com/rus/employers/selection_of_experts/

References

1. Abesinova, A. K. (2013) “Analysis of efficiency of use of personnel potential in the system of enterprise management”, *Potencial ekonomichnogo rozvytku v umovah evrointegrazii*, pp 5-9.

2. Bezsmertna, V.V. (2007) “Strategic managing of human resources potential”, *Ekonomika i upravlenie*, vol. 3.

3. Hyrniak, K. H. (2015) “Innovative technologies in management of personnel potential of the enterprise”, *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni Suhomlynskogo*, vol. 4, pp. 130-132

4. Kolomoiez, E.N. “Managing of human resources potential”

5. Pochynok, N.V. “Methodology the process of formation of staff”, *Ekonomichnyi analiz*, vol. 2, pp. 225-235

6. HR-Director (2015), “Budget staff from scratch. Planned recruiting”, available at: <http://www.hr-director.ru/article/63487-byudjet-na-personal-s-nulya-planiruem-podbor-personala-skolko-sotrudnikov-nujno-nayti-kakimi> (Accessed 15 November 2015)

7. Promotion-staff, “How to choose the method of recruitment”, available at: http://www.promotion-staff.com/rus/employers/selection_of_experts/ (Accessed 15 November 2015)

О. П. Кавтиш, к.е.н., доцент кафедри
економіки та підприємництва, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

О. В. Максимішина, студентка, кафедра
економіки та підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

О.П. Кавтиш, к.э.н., доцент кафедры
экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

Е. В. Максимішина, студентка, кафедра
економіки и предпринимательства, факультет менеджмента и маркетинга,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

O. Kavtysh, PhD of Economic sciences,
associate professor of Economics and Entrepreneurship Department, National Technical
University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

E. Maksymishyna, student Economics of enterprise
Department, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine
"Kyiv polytechnic institute"

AUTOMATION OF PERSONNEL MANAGEMENT AS A FACTOR OF INCREASING PRODUCTIVITY

Статтю присвячено проблемам реалізації процесу автоматизації управління персоналом на вітчизняних підприємствах. Визначено і систематизовано основні переваги використання автоматизованих систем управління підприємством. Охарактеризовано основні бізнес-процеси, які вони охоплюють. Досліджено можливості сучасних автоматизованих систем та, власне, модулю управління персоналом з позицій раціоналізації процесу управління підприємствами в сучасних умовах. Серед них було виділено оптимізацію кадрової роботи, динамічну та об'єктивну оцінку здійснюваної кадрової політики і результативності діяльності працівників, підвищення продуктивності праці, можливості адаптивного кадрового стратегування. Обґрунтовано їх вплив на показники продуктивності праці та ефективність роботи підприємства в цілому. Виділено соціальні, економічні та організаційні ефекти від використання автоматизованих систем управління персоналом. Проаналізовано основні програмні продукти, що містять модулі автоматизації управління персоналом і представлені на сучасному ринку програмних продуктів автоматизації управління підприємством. Визначено їх ключові переваги і недоліки, а також можливості та доцільність застосування підприємствам різного розміру. Розглянуто проблеми, які виникають в процесі прийняття рішень про автоматизацію управління персоналом вітчизняних підприємств. Обґрунтовано можливості до застосування CRM-систем у процесі управління персоналом підприємств. Запропоновано шляхи їх вирішення як основи підвищення продуктивності праці та загалом ефективності діяльності сучасних підприємств. Серед основних виділено етапність, системність, необхідність взаємоузгодження з усіма рівнями стратегій підприємства, економічність, динамічну комплексну ефективність, моніторинг і оцінку.

Статья посвящена проблемам реализации процесса автоматизации управления персоналом на отечественных предприятиях. Определены и систематизированы основные преимущества использования автоматизированных систем управления предприятием. Охарактеризованы основные бизнес-процессы, которые они охватывают. Исследованы возможности современных автоматизированных систем и, собственно, модуля управления персоналом с позиций рационализации процесса управления предприятиями в современных условиях. Среди них было

выделено оптимизацию кадровой работы, динамическую и объективную оценку осуществляемой кадровой политики и результативности деятельности работников, повышение производительности труда, возможности адаптивного кадрового стратегирования. Обосновано их влияние на показатели производительности труда и эффективность работы предприятия в целом. Выделены социальные, экономические и организационные эффекты от использования автоматизированных систем управления персоналом. Проанализированы основные программные продукты, содержащие модули автоматизации управления персоналом и представлены на современном рынке программных продуктов автоматизации управления предприятием. Определены их ключевые преимущества и недостатки, а также возможности и целесообразности применения предприятиям разного размера. Рассмотрены проблемы, возникающие в процессе принятия решений об автоматизации управления персоналом отечественных предприятий. Обосновано возможности к применению CRM-систем в процессе управления персоналом предприятий. Предложены пути их решения как основы повышения производительности труда и в целом эффективности деятельности современных предприятий. Среди основных выделено этапность, системность, необходимость взаимосвязи со всеми уровнями стратегий предприятия, экономичность, динамическую комплексную эффективность, мониторинг и оценку.

The article deals with problems of implementation of the automation process of personnel management in domestic enterprises. Defined and systematized main advantages of using automated systems management. It describes the main business processes that they cover. The possibilities of modern automated systems and, in fact, the control unit personnel from the standpoint of the rationalization of the management of enterprises in modern conditions. Among them was allocated to optimizing personnel management, dynamic and objective assessment of ongoing human resources policy and effectiveness of employees, increase productivity, the possibility of an adaptive strategy development personnel. It proves their effect on the productivity and efficiency of the enterprise as a whole. Highlighted the social, economic and organizational effects from the use of automated systems for personnel management. We analyzed the main software products containing the modules automation of personnel management and are presented on the market of software products automating management. Define their key strengths and weaknesses and the opportunities and expediency of enterprises of different sizes. The problems arising in the process of decision-making on the automation of personnel management of domestic enterprises. Reasonably possible to the use of CRM-systems in the process of personnel management of enterprises. The ways of solving them as the basis for increased productivity and overall efficiency of the modern enterprise. Among the main phasing allocated, system, the need for relationships with all levels of the enterprise strategy, economy, complex dynamic efficiency, monitoring and evaluation.

Ключові слова: управління персоналом, автоматизовані системи управління, бізнес-процес, продуктивність праці, ефективність

Ключевые слова: управление персоналом, автоматизированные системы, бизнес-процесс, производительность труда, эффективность

Keywords: human resource management, automated systems, business process, productivity, effectiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У роботі сучасних підприємств все більшої ваги набуває автоматизація управління процесами, які характеризують та визначають його діяльність. Автоматизація управління дозволяє динамічно планувати, організувати, контролювати та координувати менеджменту усі робочі процеси. Вона ж забезпечує і можливості до прогнозування, моделювання різних варіантів розвитку, а також оптимізацію інформаційно-комунікаційних потоків.

Сьогодні на ринку існує досить багато рішень, практично для всіх сфер бізнесу та бізнес-процесів, які на них відбуваються. Проте, серед зазначених рішень все більшої ваги набувають ті, що дозволяють оптимізувати ефективність управління ключовим ресурсом – персоналом, підвищуючи таким чином, його лояльність, показники продуктивності праці та роботу підприємства у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної

проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженню питань управління персоналом присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як: Брітченко Г., Кібанов В. А., Д. Бодді, С. Джоел, Р. Рафт та інші. В той же час варто зазначити, що питання вибору та реалізації конкретних інструментів кадрового менеджменту, ефективності їх використання, а також необхідності актуалізації їх складових у системі стратегічного управління підприємством, у т.ч. на засадах автоматизації залишаються досить дискусійними.

Крім того, і сама зростаюча кількість програмного забезпечення управління персоналом, різниця у його особливостях та можливостях застосування, а також обмежене використання у діяльності вітчизняних підприємств, вимагають свого подальшого вивчення.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Метою дослідження є аналіз автоматизованих систем, призначених для розв'язання функціональних задач управління персоналом підприємства, та їх впливу на підвищення ефективності його роботи в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Впровадження сучасних інформаційних або автоматизованих систем управління (АСУ) підприємством дозволяє зібрати в одному місці всі наявні дані про компанію, включаючи статистику використання ресурсів, наповненість складських приміщень, поточний стан тих чи інших бізнес-процесів, базу клієнтів, інформацію про співробітників, поставках сировини, обсязі продажів і одержуваного прибутку. Тобто, по-суті, завдяки таким системам у процесі управління ключовим стає принцип: все прозоро, все доступно і все зрозуміло.

Виходячи з цього, керівники в будь-який момент, володіючи відповідним рівнем доступу, можуть: дізнатися обсяг доходів компанії; виділити найбільш прибуткові бізнес-проекти; перевірити ефективність роботи персоналу; оцінити рівень наявних запасів; на підставі отриманої інформації скласти прогноз подальшого розвитку або провести планування дій на найближчий відрізок часу.

Загалом переваги автоматизованих систем управління підприємством в сучасних умовах можна представити наступним чином (рис. 1.):

Але найголовніше – використання сучасних систем управління дозволяє проводити автоматизацію фактично усіх бізнес-процесів підприємства: роботи персоналу; управління бізнес-проектами; закупівлі сировини; маркетингової діяльності; обліку; планування бюджету; підтримки клієнтів та ін. Крім того, подібні програми автоматизації управління підприємствами можуть бути адаптовані для різних бізнес-проектів: виробничих підприємств, сфери послуг, закладів дозвілля, посередницької діяльності, логістики. Основним недоліком таких систем наразі можна визначити їх вартість.

Системи, що охоплюють усі бізнес-процеси та орієнтовані на загальну автоматизацію управління підприємством, автоматизацію його стратегії є корпоративними. Зокрема, вони можуть бути використані для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу та поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів (контрагентів) та історії взаємин з ними, для встановлення і поліпшення бізнес-процедур, а також подальшого аналізу результатів [5]. Інші системи виступають її підсистемами.

Вітчизняні та зарубіжні розробники пропонують досить широку лінійку програмного забезпечення для автоматизації бізнес-процесів в галузі торгівлі, громадського харчування, готельного бізнесу, у сфері краси і здоров'я, спорту, промислового виробництва і т. д. При цьому усе програмне забезпечення взаємодоповнюване завдяки модульній системі і може бути легко налаштоване в індивідуальному порядку під потреби конкретного підприємства.

Таким чином, сучасні автоматизовані системи представляють собою, в першу чергу, інформаційні бази з прозорою подачею даних планування та звітності. Це дає можливість наочно оцінити роботу не лише компанії чи її підрозділів загалом, а і внесок кожного співробітника, спираючись на об'єктивні системно представлені дані.

Серед наявного програмного забезпечення, представленого на ринку, присутні програми, орієнтовані на автоматизацію управління персоналом підприємств (HR – програми).

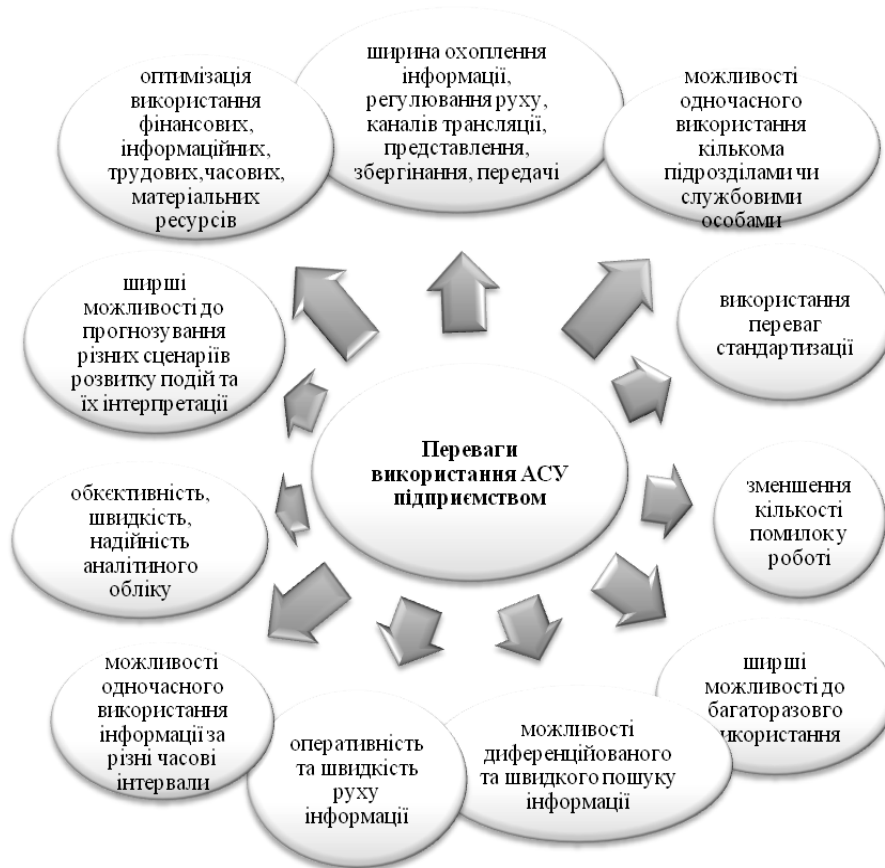


Рис. 1. Переваги використання АСУ у діяльності сучасного підприємства (складено за [7])

HRM-програми (управління людськими ресурсами) забезпечують ведення баз даних, які містять інформацію про працівників щодо їх роботи, кар'єри, різну довідкову інформацію, що в цілому забезпечує консолідований облік по всьому підприємству.

Більшість розроблених західними фахівцями автоматизованих систем управління персоналом побудовані за модульним (блочним) принципом, і містять в своєму складі блоки управління персоналом, за допомогою яких здійснюється облік і управління кадрами на підприємстві.

Розглянемо коротко деякі із найбільш поширених ERP-рішень (система планування ресурсів підприємства) [3]: SAP Human Resources Management System (www.sap.com); Microsoft Dynamics CRM (crm.ua); Oracle Human Resources Analyzer (www.oracle.com); IRenaissance Human Resources / Payroll (www.rossinc.com); Rodertson & Blums Payroll 3.1 (www.robertsonblums.co;m); Scala HR (www.scala.ru); Ахapta HR Management (www.navision.ru); пакет «БОСС-Кадровик» компанії АйТі (www.it.ru); система «Фараон» від

«Центру Кадрових Технологій» (www.hrsott.ru); програма «Orakl-Кадри» від «Інфо-Центру» (infocentre.spb.ru); програма «Парус-Кадри» від компанії «Парус» (www.parus.ru); автоматизоване робоче місце «Управління персоналом» системи Флагман від компанії «Інфософт» (www.flagman.com.ru); модуль «Управління персоналом» системи управління підприємством компанії «Галактика» (www.galaktika.ru); модуль «Управління персоналом» системи електронного документообігу N. System від «ComputerLand / St. Petersburg»; програма «1С: Зарплата і Кадри» компанії «1С» (www.1c.ru).

Усі вони пропонують готові рішення з автоматизації основних бізнес-процесів підприємства, у т.ч. управління персоналом, та кастомізуються під конкретний профіль та потреби підприємства. Це відбувається за рахунок охоплення широкого спектру задач управління кадрами: організаційний менеджмент, кадровий облік, документообіг, табельний облік, планування та розрахунок заробітної плати, звітність, розрахунок

компенсаційних пакетів, системне планування людських ресурсів, управління компетенціями, навчанням та оцінка персоналу; комплексне управління мотивацією, управління рухом персоналу і кадровою політикою тощо [2].

Завдяки швидкодії HR-систем можна вирішувати значну кількість задач, при чому роботи це з високою ефективністю. Для малих та середніх підприємств автоматизація процесу управління з використанням модульних програмних продуктів виконується досить швидко. Після впровадження програми основне завдання полягає лише в тому, щоб ввести всю необхідну інформацію про працівників та структуру підприємства, а якщо на підприємстві налагоджено систему обліку, то впровадження

програмного забезпечення – це лише питання введення цієї інформації і її подальшого використання.

Прийнято вважати, що ефект від впровадження систем управління персоналом спостерігається при чисельності персоналу підприємства більше 100 чоловік, а при чисельності до 100 чоловік – ефективність облікових завдань має місце лише при великій плинності кадрів. При цьому, відчутна ефективність, на думку фахівців, спостерігається при автоматизації управління персоналом, чисельність якого перевищує понад 1000 осіб. Таку ефективність, на наш погляд, можна розглядати у розрізі організаційних, економічних та соціальних ефектів (рис. 2.) [6].

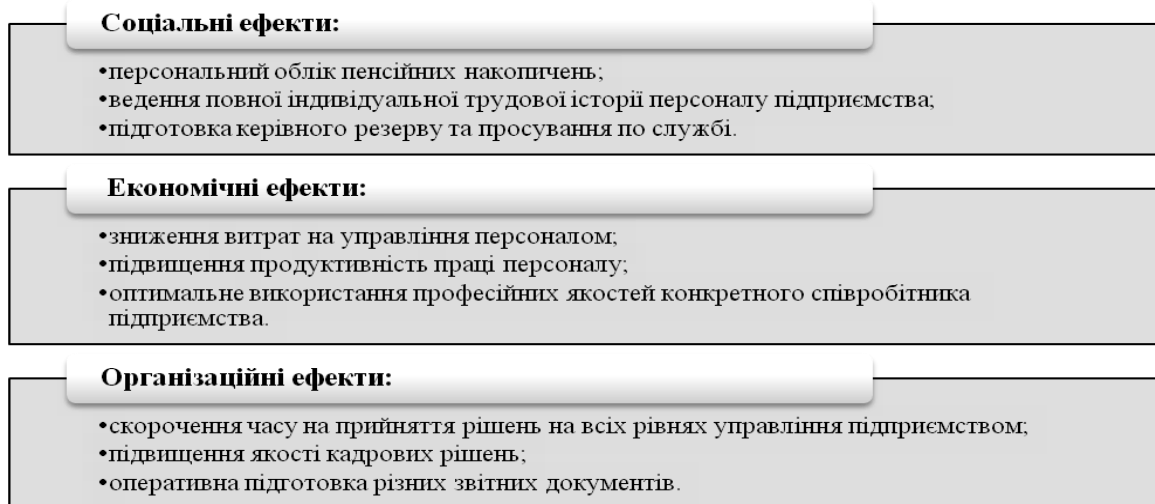


Рис. 2. Ефект від впровадження систем управління персоналом (складено на основі [6])

Тобто автоматизація управління персоналом може сприяти підвищенню загального рівня культури роботи з працівниками, а також збільшенню рівня достовірності даних та їх оперативної обробки.

Проте варто зазначити і на тому, що запровадження таких програмних продуктів, окрім усіх перелічених переваг, може мати і ряд недоліків. При цьому вони концентруються не лише навколо вартості запровадження і підтримки програмних продуктів. Мова іде про те, що досить часто такі програмні продукти не повністю корелюються із загальною стратегією управління персоналом. Також може мати місце значний перекис «у бік технологій», в той час як персонал, його здібності та можливості – це унікальний та специфічний ресурс компанії, який вимагає і відповідного управлінського впливу, не

обмеженого технікою та технологією. Ще одним недоліком, який може призводити не до підвищення продуктивності праці та зростання лояльності, а до падіння даних показників, є скорочення кількості робочих місць, власне, за рахунок автоматизації більшості бізнес-процесів.

Саме тому, при запровадженні у роботу підприємств автоматизованих систем управління персоналом має бути чітко проаналізовано їх переваги та недоліки; має бути враховано специфіку діяльності підприємства, його фінансово-економічний стан; повинно бути чітко обґрунтовано необхідності автоматизації. Крім того, доцільно поступово впроваджувати такі системи, починаючи з окремих модулів, що дасть можливість прослідкувати соціальні, економічні та організаційні ефекти.

Як зазначалось вище, незважаючи на визначну функціональність даних систем та значні вкладення розробників в їх створення, на вітчизняних підприємствах їх використання є доволі рідким явищем. Як правило, таке програмне забезпечення впроваджується, коли

підприємство має іноземний капітал або іноземних інвесторів, а така система є свого роду корпоративним стандартом. Серед основних обмежуючих чинників для використання кадрових модулів на українських підприємствах слід зазначити наступні (рис. 3.) [4]:

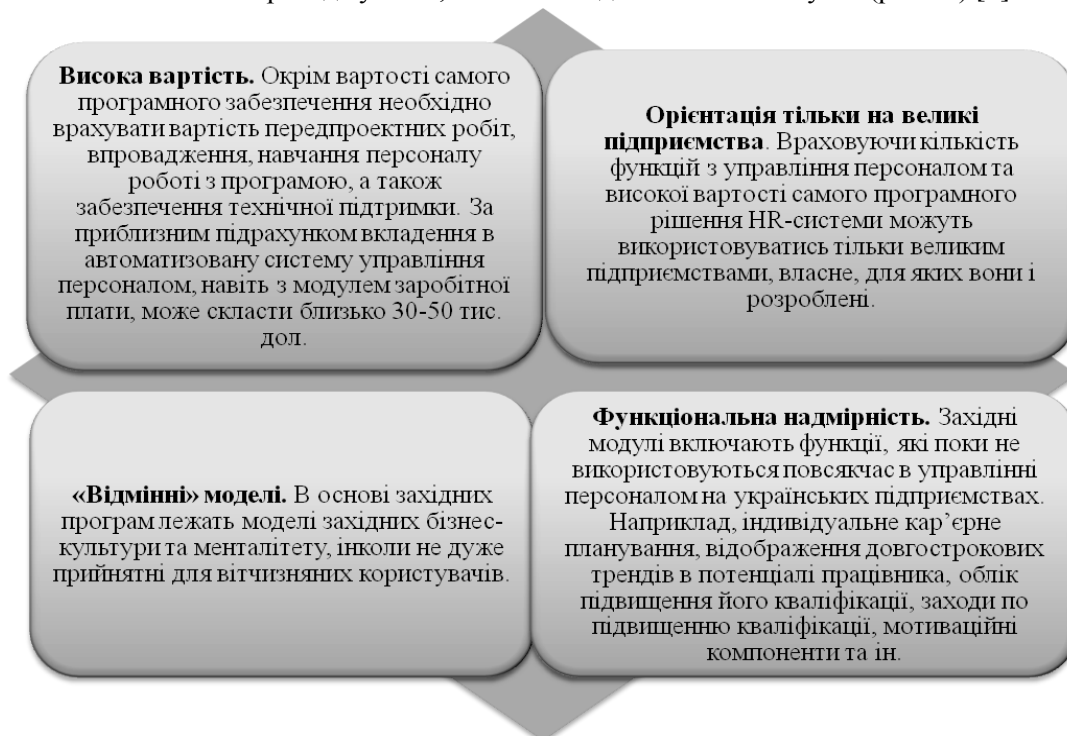


Рис. 3. Чинники обмеженого використання АСУ персоналом
(складено за [4])

Проте, незважаючи на дані перешкоди для впровадження західних систем автоматизованого управління персоналом на вітчизняних підприємствах, все ж таки є ряд якісних програм, доступних в Україні.

Зокрема, виділимо CRM-системи таких постачальників як Microsoft, Oracle, SAP. Звичайно, найближчою вітчизняному користувачу є корпорація Майкрософт, вона має репутацію стабільного та надійного постачальника якісних програмних продуктів, є постачальником операційної системи на вітчизняному ринку, а сама система CRM інтегрується з офісним пакетом MS Office, без додаткових допрацювань та має інтуїтивно зрозумілий інтерфейс користувачу.

Окрім надійності і репутації самої корпорації програма має ряд можливостей для

підвищення продуктивності праці працівників та процесу управління підприємством в цілому (табл. 1).

Окрім перелічених можливостей слід зауважити, що система в порівнянні з іншими модульними системами на ринку IT-послуг має можливості для охоплення автоматизацією всієї діяльності підприємства за принципом “all in”, тобто поєднання всіх необхідних можливостей в одній програмі.

Таким чином, впровадження подібної системи має ефект в підвищенні продуктивності праці працівників, підвищує результативність і забезпечує динамічність моніторингу і оцінювання показників роботи персоналу, а також містить можливості інтеграції всіх систем та бізнес-процесів.

Таблиця 1. Ефект від впровадження CRM-системи на підприємстві

Дія	Результат
Автоматизація існуючих в компанії бізнес-процесів (наприклад, внутрішньої або зовнішньої комунікації)	Скорочення часу на розподіл задач між учасниками процесу та доведення необхідної інформації до працівників
Управління рівнем навантаження на працівників та обладнання	Забезпечення ефективного завантаження задачами та роботами всіх наявних ресурсів, відображення графіків завантаження та оптимальний розподіл ресурсів
Відображення доходності діяльності підприємства	Гнучкий механізм ціноутворення залежно від послуг, товарів та клієнтів
Відстеження винагороди працівника	Облік джерел прибутку та витраченого часу, кількості і якості виконаної працівниками роботи
Налаштування KPI-показників	Прозоре відображення цілей роботи та ступені їх виконання
Управління проектами	Можливість вести проект, встановлювати його цілі, віхи, аналізувати ризики, вести регулярний аудит
Управління документами	Забезпечення життєвого циклу кожного документу в залежності від його типу, джерела та призначення

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Автоматизація управлінських процесів як основа прийняття раціональних управлінських рішень і підвищення ефективності діяльності підприємств може вважатись новацією двадцятого сторіччя. Наразі АСУ виступають ключовим елементом менеджменту як великих, так і середніх та малих підприємств у багатьох країнах світу та набувають все більш різноманітних типів, класів, видів і охоплюють велике число бізнес-процесів.

Серед ключових бізнес-процесів та задач управління все більшої ваги в АСУ набувають ті, що орієнтовані на персонал (HRM-програми). Їх основними перевагами до застосування варто вважати: оптимізацію кадрової роботи; динамічну та об'єктивну оцінку здійснюваної кадрової політики і результативності діяльності працівників; підвищення продуктивності праці; можливості адаптивного кадрового стратегування. Вони проявляються у організаційних, економічних та соціальних ефектах. Зокрема, здійснюючи перехід на нові технології та методи роботи, неможливі при традиційному діловодстві, за допомогою аналітичної інформації, яка забезпечується програмою, керівники мають можливість розробляти якісні рекомендації з переміщення, підготовки та перепідготовки персоналу, вирішувати питання щодо кадрового резерву, прийому на роботу та планування комплексних

заходів з адаптації нових працівників. Крім того, впроваджуючи програмне забезпечення для управління персоналом, керівники скорочують до мінімуму рутинні операції і значно підвищують частку інтелектуальної праці власної роботи. Все це значно полегшує прийняття правильних управлінських рішень.

В той же час, було визначено, що запровадження таких систем має свої недоліки, серед яких варто визначити вартість та надмірну технологізацію. Подолання зазначених недоліків та максимальне використання переваг автоматизованих систем управління персоналом можливе при дотриманні принципів етапності, системності, взаємоузгодження з усіма рівнями стратегій підприємства, економічності, діагностування ефективності, моніторингу і оцінки.

У дослідженні визначено, що такі системи можуть бути ефективними не залежно від галузі діяльності та розмірів підприємств. Серед них виділено особливості CRM-системи.

Подальші наукові розвідки лежать у площині комплексного порівняння представлених на ринку програмних продуктів управління персоналом та вибору тих, що дозволяють отримувати найбільшу ефективність з позицій цілей, витрат та вигід.

Список літератури

1. Антонов А.В. Системний аналіз. Методологія. Побудова моделі: Учб. посібник. – Обнін: ІАТЕ, 2001. – 272 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина / М. Армстронг – СПб.: Питер, 2009. – 848 с
3. Гасаров Д.В. Интеллектуальные информационные системы. – М.: Виш. ш., 2003. – 431 с.
4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Учебник. / А.Я. Кибанов. – 3 – изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с. – (Высшее образование).
5. Коул Джеральд, Управление персоналом в современных организациях / [перевод с англ. Н. Г. Владимировой] / Джеральд Коул. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 352 с.
6. Автоматизовані системи управління персоналом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Human_resource_management_system
7. Лисенко, Догадайло, Криворучко Н.Є (Криворучко Н.Є., Шолота М.Г. Актуальні питання при автоматизованій системі обліку //Буковинська державна фінансова академія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64254.doc.html

References

1. Antonov A.V. (2001), “Systemic anliz. Metodologiya. Pobudova modeli”, Obnins, vol. IATE, 272 p.
2. Armstrong M. (2009), “Practice of human resource management”, Peter, vol. 1, 848 p.
3. Qasr D. (2003), “Intelletalnie informatsiyni system”, Visch, vol. 1, 431 p.
4. Kibanov A. (2005), “Personnel management. Textbook”, Higher ed., vol. 1, 638 p.
5. Gerald C. (2004), “Human resource management in modern organizations”, Peak, vol. 1, 352 p.
6. Wiki (2014), “Human resource management system”; available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Human_resource_management_system
7. Lisenko, Dogadaylo (2014), “Current issues in automated accounting system”; available at: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64254.doc.html

О.А.Зінченко, д.е.н., професор,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
Д.С.Зінченко, студент,
кафедра математичного моделювання економічних систем, факультет менеджменту та
маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ФІНАНСОВІ ПІДХОДИ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Е.А. Зинченко, д.э.н, профессор,
профессор кафедры финансов субъектов хозяйствования и инновационного развития,
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»,
Д.С. Зинченко, студент, кафедра
математического моделирования экономических систем, факультет менеджмента и маркетинга,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ФИНАНСОВЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

O. Zinchenko, Doctor of Economics, professor,
Professor of the Department of Finance undertakings and innovation
SHEI "Kryvyi Rih National University"
D.S. Zinchenko, student, Department of Economic Systems Mathematical Modeling, Faculty of
Management and Marketing, National Technical University of Ukraine
"Kyiv polytechnic institute"

FINANCIAL MODELING APPROACHES TO INFRASTRUCTURE AND INSTITUTIONAL SUPPORT INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SERVICE INDUSTRIES

В статті наведено аналіз теоретичних положень щодо визначення поняття «сфера послуг». Запропоновано фінансові підходи щодо моделювання інфраструктурно-інституційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств сфери послуг. Визначено, що діяльність підприємств сфери послуг в умовах трансформаційної економіки набуває все більшого значення, а якісне задоволення потреб споживачів у повному обсязі стає основною метою діяльності підприємств, які націлені на досягнення стійкої перманентної конкурентоспроможності. Сфера послуг, а в особливості високоінтелектуальних послуг в умовах складного кризового етапу країни є тією сферою, успішний розвиток якої є критеріальною умовою розвитку тості суспільства. Доведено, що інфраструктурно – інституційне забезпечення є найважливішим ендогенним чинником, що впливає на функціонування самих підприємств. І саме таке забезпечення, в кінцевому підсумку, формує форми та розміри інвестицій, що можливо спрямувати на інноваційний розвиток. Проаналізовано теоретико- методичний базис визначення поняття «сфера послуг». Розроблено авторське визначення поняття «ринок послуг»: «Ринок послуг – це складна система відносин між виробниками та споживачами послуг з метою досягнення стратегічної мети створення підприємств та задоволення інтересів їх власників.» Удосконалено фінансові щабелі інфраструктурно-інституційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств сфери послуг. Визначено, що найважливішими чинниками забезпечення високої ефективності виробництва виступають науково – технічний прогрес та інноваційні процеси на підприємствах. У зв'язку з цим є суттєвим та своєчасним пошук найбільш раціональних джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств. Доведено, що економічний апарат держави, що формує інституційне забезпечення інноваційного розвитку, має працювати на перспективу – забезпечувати функціонування інноваційної моделі розвитку економіки і промисловості, розробляти гнучкі механізми фінансової підтримки інноваційних виробництв, реформувати амортизаційну політику, вживати заходи щодо підвищення

рівня самофінансування компаній. Запропоновано для оптимізації джерел фінансування інвестиційної діяльності використовувати методи математичного моделювання.

В статье приведен анализ теоретических положений по определению понятия «сфера услуг». Предложены финансовые подходы к моделированию инфраструктурно-институционального обеспечения инновационного развития предприятий сферы услуг. Определено, что деятельность предприятий сферы услуг в условиях трансформационной экономики приобретает все большее значение, а качественное удовлетворение потребностей потребителей в полном объеме становится основной целью деятельности предприятий, которые нацелены на достижение устойчивой перманентной конкурентоспособности. Сфера услуг, а в особенности высокоинтеллектуальных услуг, в условиях сложного кризисного этапа страны является той сферой, развитие которой является критериальным условием развитости общества. Доказано, что инфраструктурно – институциональное обеспечение является важнейшим эндогенным фактором, влияющим на функционирование самих предприятий. И именно такое обеспечение, в конечном итоге, формирует формы и размеры инвестиций, которые возможно направить на инновационное развитие. Проанализированы теоретико-методический базис определения понятия «сфера услуг». Разработано авторское определение понятия «рынок услуг»: «Рынок услуг – это сложная система отношений между производителями и потребителями услуг с целью достижения стратегической цели создания предприятий и удовлетворения интересов их владельцев.» Усовершенствованы финансовые основы инфраструктурно- институционального обеспечения инновационного развития предприятий сферы услуг. Определено, что важнейшими факторами обеспечения высокой эффективности производства выступают научно – технический прогресс и инновационные процессы на предприятиях. В связи с этим является существенным и своевременным поиск наиболее рациональных источников финансирования инновационного развития предприятий. Доказано, что экономический аппарат государства, который формирует институциональное обеспечение инновационного развития должен работать на перспективу – обеспечивать функционирования инновационной модели развития экономики и промышленности, разрабатывать гибкие механизмы финансовой поддержки инновационных производств, реформировать амортизационную политику, принимать меры по повышению уровня самофинансирования компаний. Предложено для оптимизации источников финансирования инвестиционной деятельности использовать методы математического моделирования

The article provides an analysis of theoretical positions regarding the definition of "service sector". A financial modeling approaches to infrastructure and institutional support innovative development of service industries. Determined that the activities of service industries in terms of transformation of the economy is becoming increasingly important, and high-quality customer satisfaction in full is the main goal of companies that aim to achieve sustainable permanent competitiveness. The services sector, and especially highly intellectual services in a complex phase of the crisis the country is an area which the successful development criterion condition develop toast society. Proved that the infrastructural – institutional provision is an important endogenous factor that affects the operation of most enterprises. And it is this provision, ultimately, creates shapes and sizes of investments that may be directed to innovative development. Analyzed theoretical and methodological basis for the definition of "service sector". Developed by copyright definition of "market services", "services market – a complex system of relations between producers and consumers Ambassador to achieve the strategic goal of creating businesses and meet the interests of their owners." Improved financial infrastruktorno- level of institutional support innovative development of service industries. Determined that the most important factors ensuring high efficiency are the scientific – technological progress and innovation processes in enterprises. In this regard is essential and timely search for the most efficient sources of financing innovative development of enterprises. Proved that economic state that forms the institutional support of innovative development, should work in the future – to ensure funksionuvan-nya innovative model of economy and industry, to develop flexible mechanisms for financial support of innovative industries, reform policies, to take measures to improve of companies. Proposed funding sources to optimize investment activity using mathematical modeling techniques.

Ключові слова: інноваційний розвиток, сфера послуг, інфраструктурно- інституціональне забезпечення

Ключевые слова: инновационное развитие, сфера услуг, инфраструктурно- институциональное обеспечение

Keywords: innovative development, services, infrastructure institutional provision

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність підприємств сфери послуг в умовах трансформаційної економіки набуває все більшого значення. Якісне задоволення потреб споживачів у повному обсязі стає основною метою діяльності підприємств, які націлені на досягнення стійкої перманентної конкурентоспроможності. Саме задоволення потреб виступає основою зростання обсягів реалізації і забезпечення нових замовлень протягом довготривалого періоду.

Сфера послуг, а в особливості високоінтелектуальних послуг в умовах складного кризового етапу країни є тією сферою, успішний розвиток якої є критеріальною умовою розвину тості суспільства.

Ступінь інтелектуалізації сфери послуг є тісно пов'язаною з інноваційним рівнем її суб'єктів. Саме нові рішення та ідеї, впроваджені в дану сферу, повинні слугувати запорукою зростання якості обслуговування споживачів і, в кінцевому підсумку, привести до підвищення конкурентоспроможності підприємств даної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В сучасних дослідженнях існує велика кількість публікацій, пов'язаних з вивченням сутності, ролі і значення інноваційного розвитку та його інституціонального забезпечення.

Однак, розгляд таких питань з врахуванням специфіки сфери послуг потребує більш детальної уваги.

В ході дослідження передовсім доцільно визначитись з теоретико- методичним базисом визначення поняття «сфера послуг».

На даний момент серед вчених – економістів та практиків [1-11 та ін.] не існує загальної узгодженої думки щодо генезису та теоретичного визначення поняття «сфера послуг». Саме звідси витікають значні протиріччя і в питаннях, що пов'язані з

інноваційним розвитком підприємств сфери послуг.

Так, автори роботи [1] вважають, що сфера послуг – це комплекс досить різнорідних галузей господарства, продукція яких носить нематеріальну форму і виступає як корисний ефект, невіддільний від виробничої або господарської діяльності з обслуговування процесу суспільного виробництва».

У роботі [2] сутність поняття «сфера послуг» трактується як «система галузей народного господарства, продукти, споживча вартість яких виражається в наданні зручностей ... Розрізняють сферу послуг матеріального виробництва (транспорт, зв'язок, побутове обслуговування); сферу послуг духовного життя (освіта, фізична культура, наука, мистецтво); сферу послуг у соціальній сфері (торгівля, житлово-комунальне обслуговування, охорона здоров'я)».

У такому дослідженні як [3] сфера послуг визначаються як «зведена узагальнююча категорія, що включає відтворення різноманітних видів послуг, що надаються підприємствами, організаціями, а також фізичними особами», а у роботі [4] – як «комплекс підприємств, установ, організацій та видів діяльності, зайнятих виробництвом усього різноманіття послуг».

Нам найбільш близьким є підхід до визначення ролі і сутності ринку послуг, запропонований вітчизняними вченими в статті [5]: «Ринок послуг – це складна система відносин між виробниками та споживачами послуг, це місце, де відбувається взаємодія продавців (продуцентів) і покупців (реципієнтів) послуг, визначаються ціни (споживча вартість), необхідна кількість і якість послуг, встановлюються і підтримуються господарські зв'язки й соціально-економічні контакти з різними цільовими аудиторіями в процесі організації виробництва (створення) та реалізації (споживання) послуг» [5]. Також в згаданій роботі визначено також, що «Особливість ринку послуг полягає в тому, що останні, на відміну від фізично виражених товарів, створюються і споживаються одночасно, а відтак ринок послуг не може існувати окремо від ринку товарів,

капіталів, робочої сили і відповідно тісно взаємодіє з ними» [5].

Постановка завдання.

Інфраструктурно – інституціональне забезпечення є найважливішим ендogenous чинником, що впливає на функціонування самих підприємств. І саме таке забезпечення, в кінцевому підсумку, формує форми та розміри інвестицій, що можливо спрямувати на інноваційний розвиток. Отже, вивчення даного питання є нагальною проблемою.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Крім того, з урахуванням необхідності відображення в визначенні сфери послуг задоволення інтересів власників ми пропонуємо наступне: «Ринок послуг – це складна система відносин між виробниками та споживачами послуг, це місце, де відбувається взаємодія продавців (продуцентів) і покупців (реципієнтів) послуг з метою досягнення стратегічної мети створення підприємств та задоволення інтересів їх власників.»

Далі слід більш детально зупинитись на удосконаленні саме фінансових щабелів інфраструктурно- інституційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств сфери послуг.

При цьому слід виходити з того, що економіка України наразі знаходиться в стадії формування ринкових відносин. На даному етапі розвитку економіки Україна має свою десятиріччями сформовану інституційну структуру ринку послуг, що детермінована як законодавчими постулатами, так і інфраструктурним забезпеченням.

Найважливішими чинниками забезпечення високої ефективності виробництва виступають науково-технічний прогрес та інноваційні процеси на підприємствах. У зв'язку з цим є суттєвим та своєчасним пошук найбільш раціональних джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств. Окремі питання наукового обґрунтування теоретико-методичних підходів до визначення джерел фінансування інновацій на підприємствах є предметом дослідження багатьох вчених. До їх складу належать О.М.Алимов, І.О.Бланк,

Г.Г.Кирейцев, А.М.Поддєрьогін, А.М.Турило [1-9] та інші вчені.

В процесі вивчення праць українських учених щодо розвитку інновацій у промисловості України виникла необхідність проведення аналізу проблем, пов'язаних з фінансуванням інноваційного процесу та пошуку механізму їх вирішення.

Характер економічного розвитку на шляху до ринкових відносин підтвердив те, що неможливо досягти позитивних результатів лише шляхом вдосконалення відносин розподілу. На жаль, сьогодні, в умовах концентрації суспільної уваги на проблемах створення ринкової інфраструктури, питання науково-технічного прогресу ніби-то відійшли на другий план. Більш того, склалась помилкова думка, що ринок сам по собі вирішить проблеми технологічного відставання і інфраструктурно- інституційного забезпечення інноваційного розвитку. Та, як показує світовий досвід, здійснення великих інновацій не завжди по силі окремим, особливо малим та середнім підприємствам. Причиною цього є відсутність достатніх джерел фінансування інноваційних проєктів. Першочерговим завданням кожного інноваційно активного підприємства є формування дієздатного фінансового механізму підприємства, залучення достатніх фінансових коштів та оптимізація їх структури.

Економічна політика держави щодо інфраструктурно- інституційного забезпечення в докризові роки була спрямована на підтримання макроекономічної стабільності. Водночас необхідно відзначити, що досягнення макроекономічної стабільності – важливе, але не головне завдання. Економічний апарат держави, що формує інституційне забезпечення інноваційного розвитку, має працювати на перспективу – забезпечувати функціонування інноваційної моделі розвитку економіки і промисловості, розробляти гнучкі механізми фінансової підтримки інноваційних виробництв, реформувати амортизаційну політику, вживати заходи щодо підвищення рівня самофінансування компаній, активніше інтегруватися у міжнародний фінансово – інвестиційний ринок тощо. Проблеми інфраструктурно- інституційного забезпечення інноваційного процесу у промисловості спричиняються

високим рівнем невизначеності, непередбачуваності та ризикованості. Світовий досвід підтверджує, що навіть у розвинутих країнах ці ризики мінімізуються за допомогою заходів державної фінансової підтримки інновацій.

Серед проблем, від розв'язання яких залежать тенденції динаміки економічного розвитку країни у кризовий та післякризовий період, одне з ключових місць посідають проблеми, пов'язані з оптимізацією джерел фінансування інвестиційної діяльності.

Різні дослідження свідчать, що саме активізація інвестиційно – інноваційної діяльності є базовою засадою економічного зростання. Це підтверджують багато економічних теорій, розбіжності полягають тільки у тому, які за формою власності інвестиції мають відігравати основну роль у виведенні економіки з кризи. Так, прихильники класичної економічної теорії говорять, що пріоритетними повинні бути приватні інвестиції із ринковим механізмом розподілу. У свою чергу, прибічники кейнсіанської економічної школи головну роль відводять державним інвестиціям із адміністративно-ринковим механізмом розподілу. Однак усі вони розглядають інвестиції як фундамент економічного зростання.

Вибір інвестиційної діяльності як основного фактору економічного зростання ставить проблему підвищення ефективності використання обмежених фінансових ресурсів із метою забезпечення стрімкішого й стійкішого економічного зростання. Для розв'язання цього завдання розглянемо інвестиції в інновації в розрізі сучасної системи фінансового управління економічними процесами на підприємствах.

На думку авторів [13, с.321] джерелами фінансування капітальних вкладень можуть бути: власні фінансові ресурси; позичені фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів; кошти державного бюджету та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів.

Насамперед, джерела фінансування інноваційних проектів залежать від фінансового механізму підприємства. З точки зору сучасних досліджень фінансового менеджменту розмежовують фінансовий механізм за ознакою рівня фінансового управління на директивний і

регулювальний. Безпосередній вплив на фінансову діяльність підприємства здійснюється через фінансовий механізм державного регулювання (ставки податків, різноманітні стимули і санкції), шляхом інфраструктурно-інституційного забезпечення, але, у свою чергу, ефективна організація та функціонування фінансів підприємства впливають на рівень державних фінансів (наповнюваність державного й місцевих бюджетів, позабюджетних фондів) і на економічне зростання взагалі. Оскільки суспільний продукт є результатом економічної діяльності підприємства, детальнішої уваги потребує саме фінансовий механізм підприємства. З урахуванням вищевикладеного доцільно розглядати його як внутрішньогосподарський, а фінансовий механізм державного регулювання – як зовнішній щодо фінансового механізму підприємства.

До фінансового регулювання входить система інструментів, за допомогою яких держава впливає на фінансову діяльність підприємства. З одного боку, це ставки податків і зборів та механізм їх стягнення, а з другого – інструменти державної фінансової підтримки у вигляді бюджетних позик або дотацій. Ця частина фінансового механізму не залежить від внутрішніх зусиль підприємства і має бути прийнятою підприємством як умова зовнішнього середовища, до якої воно має пристосуватися у процесі своєї господарської діяльності.

Інша річ – внутрішній фінансовий механізм підприємства, ефективність котрого визначається формами, методами та інструментами, які використовує підприємство у своїй діяльності. Тому ця складова фінансового механізму потребує пильної уваги до організації його функціонування.

Можливість залучати фінансові ресурси з різних джерел, у тому числі на фінансовому ринку, дає змогу підприємству відносно вільно маневрувати структурою цих ресурсів, вибираючи оптимальні їхні комбінації. Однак є певні чинники, що впливають на обсяг і структуру фінансових ресурсів підприємства. До них належать: форма власності й організаційно-правові форми підприємства (так, наприклад, державні підприємства багато в чому залежать від складу і обсягу державних фінансових

ресурсів як додаткового джерела формування капіталу), галузева приналежність підприємства, мета і завдання фінансово-господарської діяльності на певному проміжку часу, внутрішня фінансова політика підприємства тощо.

Автори роботи [5] визначають, що «основними джерелами прямих інвестицій у сферу послуг є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія, Великобританія, Віргінські острови, Франція, Швеція, Швейцарія, Італія, США та інші країни. Серед найбільш інвестиційно-привабливих залишаються сфера послуг транспорту та зв'язку, операцій з нерухомим майном, ритейл і ремонт автомобілів, побутових виробів її предметів особистого вжитку. Для активації процесів залучення іноземних інвестицій в Україну доцільним є створення дієвої системи показників, що дозволять досягти балансу вимог економічного розвитку та економічної безпеки інвестора. Відповідно це потребує використання важелів впливу державних інституцій, оскільки такі послуги, як транспорт, зв'язок, торгівля та телекомунікації є стратегічними з позицій національної безпеки, мають бути підконтрольні державі, що можливе лише при структурній трансформації економіки країни в інноваційну із залученням й активацією регіональних полюсів росту» [5].

Для активізації інноваційного розвитку підприємств першого рівня є обґрунтування вибору оптимальних джерел фінансування такого розвитку. Диверсифікація джерел фінансування інноваційних проектів є, на нашу думку, головною умовою зменшення фінансових ризиків, пов'язаних з реалізацією таких проектів. Крім того, інвестиції, отримані з декількох джерел, здебільшого залучаються на більш вигідних для підприємства умовах. І при цьому розробка відповідних моделей інвестиційного розвитку є першочерговою задачею при плануванні відповідних дій. Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямку є детальний аналіз конкретних джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств та пропозиція щодо їх практичного застосування в умовах реально функціонуючого підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, розглянуті в роботі фінансові підходи до моделювання інфраструктурно-інституційного забезпечення на інноваційного розвитку підприємств сфери послуг сприятимуть активізації такого розвитку.

Список використаної літератури

1. Економіка США: учебник для вузов / под ред. В. Б. Супяна. СПб.: Питер, 2003. С. 125
2. Новый экономический и юридический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М., 2003. С. 879
3. Панкратьев Н. Система статистических показателей сферы услуг как сектора экономики // Вопросы статистики. 1998. № 4. С. 16.
4. Стаханов В. Н., Стаханов Д. В. Маркетинг сферы услуг. М., 2001.
5. Сагайдак М.П. Ринок послуг в Україні: становлення, сучасний стан і перспективи розвитку / М.П.Сагайдак // зб. наук. праць «Стратегія економічного розвитку України». – К.: ДВНЗ «КНЕУ», 2015. – №36. – С.173-182
6. Задоя А.О. Формування системи нових ринкових відносин / А.О. Задоя, В.Є. Момот // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 44—50.
7. Галиця І.О. Концептуальні основи та механізми забезпечення конкурентоспроможності в умовах «економіки стресу» / І.О. Галиця // Вісник НАН України. – 2007. – №11.— С. 32—37.
8. Цебренько М. Інноваційна модель розвитку національної економіки України / М. Цебренько. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iweir.org.ua/cebrenko.rtf>.
9. Пойта І.О. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг в Україні / І.О. Пойта // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: Матеріали VII міжнар. наук.-практич. конференції / за ред. Саух І.В. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. – С. 89—92
10. Данилишин Б.М. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації

суспільства: [монографія] / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – К.: ЗАТ «Нічвала», 2005. – 328 с.

11. Сфера услуг: экономика, менеджмент, маркетинг [Электронный ресурс]: электрон. учеб. курс / под ред. Т.Д. Бурменко.- Электрон. дан. И прогр. – М.: КноРус, 2008. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)

12. Верба В.А. Структурна конфігурація вітчизняного ринку консалтингових послуг // В. Верба // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». — 2010. – № 683. – С. 49—54.

13. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник/ За ред. А.М. Поддєрьогіна.- К.:КНЕУ, 2005.- 546с.

References

1. *Jekonomika SShA: uchebnik dlja vuzov / pod red. V. B. Supjana.* SPb.: Piter, 2003. S. 125

2 *Novyj jekonomicheskij i juridicheskij slovar' / pod red. A. N. Azrilijana.* M., 2003. S. 879

3. Pankrat'ev N. Sistema statisticheskikh pokazatelej sfery uslug kak sektora jekonomiki // *Voprosy statistiki.* 1998. № 4. S. 16.

4. Stahanov V. N., Stahanov D. V. *Marketing sfery uslug.* M., 2001.

5. Sagajdak M.P. Rinok poslug v Ukraїni: stanovlennja, suchasnij stan i perspektivi rozvitku / M.P. Sagajdak // zb. nauk. prac' «*Strategija ekonomichnogo rozvitku Ukraїni.*» – K.: DVNZ «KNEU», 2015. – №36. – S.173-182

6. Zadoja A.O. Formuvannja sistemi novih rinkovih vidnosin / A.O. Zadoja, V.Є. Momot// *Ekonomist.* – 2004. – № 5. – S. 44—50.

7. Galicja I.O. Konceptual'ni osnovi ta mehanizmi zabezpechennja konkurentospromozhnosti v umovah «ekonomiki stresu» / I.O. Galicja // *Visnik NAN Ukraїni.* – 2007. – №11.— S. 32—37.

8. Cebrenko M. Innovacijna model' rozvitku nacional'noї ekonomiki Ukraїni / M. Cebrenko. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.iweir.org.ua/cebrenko.rtf>.

9. Pojta I.O. Suchasnij stan ta perspektivi rozvitku rinku poslug v Ukraїni / I.O. Pojta // *Konkurentospromozhnist' v umovah globalizacii: realii, problemi ta perspektivi: Materiali VII mizhnar. nauk.-praktich. konferencii / za red. Sauh I.V.* – Zhitomir: Vid-vo ZhDU im. I. Franka, 2013. – S. 89—92

10. Danilishin B.M. *Sfera ta rinok poslug u konteksti social'noї modifikacii suspil'stva:* [monografija] / B.M. Danilishin, V.I. Kucenko, Ja.V. Ostafijchuk. – K.: ЗАТ «Нічвала», 2005. – 328 с.

11. *Sfera uslug: jekonomika, menedzhment, marketing* [Jelektronnyj resurs] : jelektron. ucheb. kurs / pod red. T.D. Burmenko.- Jelektron. dan. I progr. – М.: КноРус, 2008. – 1 jelektron. opt. disk (CD-ROM)

12. Verba V.A. Strukturna konfiguracija vitchiznjanogo rinku konsaltingovih poslug // V. Verba // *Visnik NU «L'viv's'ka politehnika» «Problemi ekonomiki ta upravlinnja».* — 2010. – № 683. – S. 49—54.

13. Podder'ogin A.M. Finansi pidpriemstv: Pidruchnik/ Za red. A.M. Podder'ogina.- K.:KNEU, 2005.- 546s.

УДК 519.2

Т.П. Ткаченко, канд. економ. наук, доцент кафедри економіки і підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

В.Ю. Степанюк, студент, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Т.П. Ткаченко, канд. економ. наук, доцент кафедри економіки і підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

В.Ю. Степанов, студент, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

T.P. Tkachenko, PhD. economy. Associate Professor, Department of Economics and Business, Department of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

V.Y. Stepanov, student, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

MODERN PROBLEMS OF MOTIVATION AND WAYS OF SOLUTIONS

У статті досліджено сучасні мотиваційні процеси та їх значення в управлінні продуктивністю праці персонал. Автором визначено проблеми формування мотивації праці персоналу на підприємстві. Здійснено аналіз теоретичних і практичних показників спрямованих на підвищення рівня мотивації праці, а також розглянуті основні показники, які мають вагомий вплив на формування мотивації праці. Доведено, що кожна з систем мотивації повинна коректуватися через певний час і доводиться до відома кожного працівника. Обґрунтовано принципи розробки мотиваційних програм для ефективного їх впровадження. Надано рекомендації щодо подолання проблем в системі мотивації праці персоналу через формування системи мотивації, в якій буде узгоджено соціальна та економічна складова стимулювання персоналу, а саме, соціального пакету та інших гарантій з матеріальною винагородою.

В статье исследованы современные мотивационные процессы и их значение в управлении производительностью труда персонала. Автором определены проблемы формирования мотивации труда персонала на предприятии. Осуществлен анализ теоретических и практических показателей направленных на повышение уровня мотивации труда, а также рассмотрены основные показатели, которые оказывают значительное влияние на формирование мотивации труда. Доказано, что каждая из систем мотивации должна корректироваться через определенное время и доводится до сведения каждого работника. Обоснованы принципы разработки мотивационных программ для эффективного их внедрения. Даны рекомендации по преодолению проблем в системе мотивации труда персонала через формирование системы мотивации, в которой будут согласованы социальная и экономическая составляющая стимулирования персонала, а именно, социального пакета и других гарантий по материальным вознаграждением.

In the article the modern motivational processes and their importance in the management of staff productivity. The author defines the problem of formation of motivation of the personnel in the company. The analysis of theoretical and practical parameters aimed at increasing motivation, and the basic parameters that have a significant influence on the formation of motivation. It is proved that each of motivation should be adjusted over time and notified to each employee. The principles of the development of incentive programs for effective implementation. Recommendations to overcome problems in the system of motivation of the personnel through the formation of motivation system, which will be coordinated social and economic component of encouraging staff, namely social package and other guarantees of financial reward.

Ключові слова: стимулювання, мотивація праці, вигода, мотиви працівників, система мотивування.

Ключевые слова: стимулювання, мотивація труда, выгода, мотивы работников, система мотивирования.

Keywords: stimulation, motivation, benefits, motivation of employees motivation system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Існує безліч проблем, пов'язаних із мотивацією праці, проте досі залишаються не освітленими питання побудови системи мотивації, визначення рівня якості мотивації праці [1]. Відсутність уявлення про фактори мотивації спричиняють необхідність подальших досліджень. Останнім часом проблема впливу мотивації працівників стає популярнішим в наукових колах, з'являються сучасні підходи до управління. Метою статті є вивчення сучасних мотиваційних процесів та їх значення в управлінні продуктивністю праці персоналу. Інформаційною базою для проведення дослідження є літературні джерела, Кодекс законів про працю України, нормативно-правові акти про оплату праці, Закон України «Про оплату праці».

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Практичні та теоретичні причини застосування мотиваційного механізму охарактеризовані в роботах багатьох вчених: А.М. Колот., Г.А. Дмитренко, А.В. Афонін, Т.М. Максименко, Н.Г. Рофе, Е.Н. Генкін та інші. Проте сучасні проблеми мотивації працівників потребують більш детального доопрацювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Відомо, що мотивація працівників є однією з головних управлінських функцій підприємства, оскільки досягнення поставленої мети залежить від того як працюють люди в колективі. Для керівників підприємства персонал є найціннішим ресурсом, оскільки персонал підприємства може завжди вдосконалюватися. Мотивація персоналу є не дією без впровадження сучасних методів і форм матеріального та нематеріального стимулювання. Мотивація праці – це бажання

персоналу задовольнити власні потреби за допомогою трудової діяльності [1]. Вітчизняні підприємства, часто використовують неефективні або застарілі методи стимулювання праці персоналу. Сьогоднішній стан ведення бізнесу в українській економіці показує недостатнє матеріальне підкріплення праці працівників. Хоч і гроші, та інші матеріальні стимули не мають вирішального значення, проте перетворюють виробничу діяльність в економічну необхідність [2]. В більшій кількості випадків перевагу мають матеріальні стимулювання, а значенням нематеріального стимулювання нехтують. Крім того матеріальне стимулювання, що існує в українських організаціях має ряд недоліків, зазвичай вони пов'язані з рівнем продуктивності праці, невідповідністю матеріального стимулювання, та іншим значеннями.

Мотиваційний процес використовує поняття стимулу та мотиву праці. Мотив праці – внутрішня спонукальна сила, яка змушує вести себе певним чином (імпульс, установки, інстинкти, бажання, орієнтація). Для ефективного управління мотивацією праці потрібно: чітко виявити модель головного процесу мотивації; з'ясувати, які фактори впливають на мотивацію; розуміти, що мотивація являється не ціллю, а способом задоволення [3]. Діяти можна лише тоді, коли впевнені, що вибрана тактика призведе до досягнення бажаного результату.

Стимул – це спонукальна сила, яка діє на людину для досягнення нею мети. Стимулом найчастіше виступає матеріальна винагорода. На трудову мотивацію часто впливають різні стимули: умови праці, бажання самоствердитися, система економічних нормативів і пільг, кар'єрний розвиток, рівень заробітної плати, стосунки в колективі, внутрішня культура та інше. Мотивація виникає разом із задоволених потреб і дій, які дають поштовх. Певні потреби, такі як їжа, можуть бути задоволені лише на деякий період часу. Інші потреби, наприклад дружба, можуть бути задоволені на тривалий час. Тому важливо з'ясувати, які потреби можуть

дати поштовх для виникнення мотивації людини. Головним фактором мотивації являється система стимулювання. При цьому необхідно врахувати, наскільки виконуються принципи соціальної справедливості і еквівалентності винагород трудовому вкладу.

Вагоме значення індивідуальних мір морального і матеріального стимулювання: навчання за рахунок організації, встановлення рівня матеріальної винагороди, виконання складних та відповідальних завдань, відрядження та інші [4].

Кожна з систем мотивації повинна коректуватися через певний час і доводитися до відома кожного працівника. Від цього залежить, чи буде запропонована система мотивуючим чи анти мотивуючим фактором. Також корисним на підприємстві буде визначення типу працівників, які найкращі в компанії. Саме завдяки цьому можна розробити рекомендації щодо створення найліпших умов, при яких буде забезпечена найбільша корисність. Якщо ж певна система мотивації входить у суперечність з поведінкою співробітників, то потрібно або змінювати робітників, або коректувати систему. Правильне пояснення системи мотивації згладить протиріччя, які можуть виникнути [5].

Жодна із систем управління не буде ефективною, якщо не буде знайдена ефективна модель мотивації персоналу, адже мотивація спонукає певного індивіда та колектив в цілому до досягнення колективної та особистої мети. Ефективним буде впровадження таких принципів при розробленні мотиваційних програм:

- система стимулювання працівників повинна бути конкурентоспроможною відносно компаній конкурентів;
- частину прибутку потрібно витратити на управління мотивацією праці, тобто заробітна

плата, премії і додаткові виплати повинні збільшуватись в міру підвищення рангу працівника;

– надавати можливість працівникам реалізовувати набутий досвід та професійні навички;

– потрібно тримати баланс між матеріальною та нематеріальною винагородою.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, якщо компанія та її керівники прагнуть до розвитку та зростання якості роботи, то немає іншого шляху, ніж розроблення системи стимулів, які мотивують працівників до досягнення поставленої цілі. При цьому потрібно врахувати, що вже минув той період, коли працівників цікавила лише зарплата.

Сьогодні спектр очікувань значно ширший і включає в себе не лише гідну зарплату, а й соціальний пакет, що досі вважається багатьма працедавцями найбажанішою мрією їх робітників. Головною метою створення мотиваційної системи є справедливе співвідношення між матеріальною та нематеріальною мотивацією.

Науковою новизною статті є розробка рекомендацій по подоланню проблем в системі мотивації праці персоналу через формування системи мотивації, в якій буде узгоджено соціальна та економічна складова стимулювання персоналу, а саме, соціального пакету та інших гарантій з матеріальною винагородою.

Список літератури

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2002. – 270 с.
2. Абаева Е. Н. Оптимизация системы мотивации работников промышленного предприятия / Е. Н. Абаева // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 2. – С. 190–198.
3. Багрова І.В. Нормування праці: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2013. – 212 с.
4. Щокін Г.В. Теорія кадрової політики: Монографія. – К.: МАУП, 1997. – 176с.
5. Управление персоналом организации./Под ред. А.Я. Кибанова. — М.: Инфра-М, 1997.

References

1. Il'in, E. P.(2002), *Motivacija i motivy* [Motivation and motives], SPb, Piter, Russia
2. Abaeva, E. N.(2009), *Optimizacija sistemy motivacii rabotnikov promyshlennogo predprijatija* [Optimization of system of motivation of employees of industrial enterprises] ,Nauchnyj vestnik, vol.2 pp190-198 , DGMA, Kiev, Ukraine.
3. Bahrova, I.V.(2013), *Normuvannia pratsi* [Rationing of Labour], Navchal'nyj posibnyk, Tsentr navchal'noi literatury, Kiev, Ukraine.
4. Schokin, H.V.(1997), *Teoriia kadrovoi polityky* [Theory of personnel policy], Monohrafiia MAUP, Kiev, Ukraine.
5. Spivak, V.A.(2000), *Organizacionnoe povedenie i upravlenie personalom* [Organizational Behavior and Human Resources], SPb, Piter, Russia.

УДК 338.49

В.П. Мартиненко, д.е.н., професор, професор кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

В.В. Усатюк, магістр кафедри економіки і підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В.П. Мартыненко, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

В.В. Усатюк, магистр кафедры экономики и предпринимательства, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

V. Martynenko, Doctor of Economics, Professor, Professor Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

V. Usatyuk, Master of Economics and Entrepreneurship, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

EVALUATION OF PRODUCTIVE CAPACITY OF ENTERPRISE

У статті досліджується поняття «виробничий потенціал», методика його обчислення та за допомогою математичної моделі оцінюється ступінь впливу кожної складової на виробничий потенціал. Об'єктом дослідження в статті є оцінка виробничого потенціалу підприємства. Предметом дослідження є теоретичні та методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. Мета роботи – оцінка величини виробничого потенціалу, аналіз та узагальнення впливу факторних величин на виробничий потенціал як один із ключових показників діяльності підприємства. Окрім цього, для повноти розкриття основної мети дослідження зосереджена увага також на впливі обраних факторів один на одного з метою уникнення в розрахунках явища мультиколінеарності. Для оцінки виробничого потенціалу підприємства використано лінійну множинну регресійну модель та сучасний пакет статистичного аналізу STATISTICA. У результаті досліджено ступінь залежності між змінними у функції виробничого потенціалу, виявлено явище мультиколінеарності між змінними, яка виникла в процесі оцінки та запропоновано шляхи звільнення від неї, графічно зображено модель.

В статье исследуется понятие «производственный потенциал», методика его исчисления и с помощью математической модели оценивается степень влияния каждой составляющей на производственный потенциал. Объектом исследования в статье является оценка производственного потенциала предприятия. Предметом исследования являются теоретические и методические аспекты оценки производственного потенциала субъекта хозяйствования. Цель работы – оценка величины производственного потенциала, анализ и обобщение влияния факторных величин на производственный потенциал как один из ключевых показателей деятельности предприятия. Кроме этого, для полноты раскрытия основной цели исследования сосредоточено внимание также на воздействии избранных факторов друг на друга с целью избежания в расчетах явления мультиколлинеарности. Для оценки производственного потенциала предприятия использовано линейную множественную регрессионную модель и современный пакет статистического анализа STATISTICA. В результате исследована степень зависимости между переменными в функции производственного потенциала, обнаружено явление мультиколлинеарности между переменными, которая возникла в процессе оценки и предложены пути освобождения от нее, графически изображена модель.

The article examines the concept of "production capacity", and its calculation method by using mathematical models assessing the impact of each component on the production potential. The object of the research paper is to evaluate the productive capacity of the enterprise. The subject of the study is theoretical, practical and methodical aspects of the evaluation of the production potential of a business entity. The aim is: to consider, analyze and summarize the impact factor variables on production potential as one of the key indicators of the company. In addition, it is advisable to complete the disclosure of the main objectives of the study to focus also on the impact of selected factors on each other to avoid the phenomenon of multicollinearity in the calculations. To assess the production potential of the company used multiple linear regression model and modern statistical analysis package STATISTICA. The studies degree of dependence between variables in the function of production potential, discovered the phenomenon of multicollinearity between variables, which originated in the evaluation process and the ways waived graphics model.

Ключові слова: виробничий потенціал, лінійна множинна регресійна модель, оцінка, мультиколінеарність

Ключевые слова: производственный потенциал, линейная множественная регрессионная модель, оценка, мультиколлинеарность

Keywords: production capacity, multiple linear regression model, estimation, multicollinearity

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На даному етапі розвитку економіки країни, коли значна частина суб'єктів господарювання працюють збитково, прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належної оцінки, що дозволяє визначити, на якому рівні знаходиться підприємство та які його перспективи при оптимальному формуванні та ефективному розвитку виробничого потенціалу.

Варто зазначити, що головна складність оцінки виробничого потенціалу підприємства полягає у потребі дослідження всіх його компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Адже основними засадами процесу формування й управління потенціалом сучасного підприємства є оптимальність та збалансованість складових потенціалу суб'єкта господарювання. Відповідно тема дослідження є актуальною і має важливе науково – практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вивченню питання дослідження виробничого потенціалу підприємства приділяли свою увагу такі вчені як Л.А.Квятковська, О.О.Піддубна, Н.І. Черняк, Н. І. Татарнікова, В.М. Михайленко та інші. Проте науковий інтерес українських вчених був направлений на дослідження управління виробничим

потенціалом підприємства, оцінку його ефективності використання.

Для успішного управління виробничим потенціалом суб'єкта господарювання потрібна зручна у користуванні методика його оцінки. У роботах вчених-економістів на сьогоднішній день недостатньо вивчене це питання. Також недостатньо дослідженим залишається вплив на виробничий потенціал кожної зі складових, що його формують.

Постановка завдання. У даному дослідженні поставлено за мету оцінити величину виробничого потенціалу, проаналізувати та узагальнити вплив факторних величин на виробничий потенціал як один із ключових показників діяльності підприємства. Окрім цього, доцільно для повноти розкриття основної мети дослідження зосередити увагу також на впливі обраних факторів один на одного з метою уникнення в розрахунках явища мультиколінеарності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. В сучасних умовах розвитку економіки важливе значення в діяльності кожного промислового підприємства має виробничий потенціал, тобто наявні та приховані можливості суб'єкта господарювання щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг)[1, с. 56].

Виробничий потенціал підприємства відображає спроможність наявних виробничих ресурсів до перетворення в умовах раціонального взаємозв'язку виробничих

процесів з урахуванням специфіки технології, ресурсозабезпечення, комунікацій та завантаження потужностей.[2, с. 36].

Остаточного і єдиного підходу щодо визначення величини виробничого потенціалу на сьогодні не існує, однак більшість вчених схиляються до думки, що виробничий потенціал обраховується за допомогою мультиплікативної моделі, яку можна представити у вигляді наступної формули [3, с.74]:

$$ВП=ОФ+ФОП+НА+МВ \quad (1),$$

де ОФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

ФОП – фонд оплати праці основного виробничого персоналу;

НА – нематеріальні активи;

МВ – річні матеріальні витрати виробництва [4].

Дану формулу доцільно представити у вигляді рівняння множинної лінійної регресії, яка є узагальненням лінійної регресії з урахуванням більш ніж однієї незалежної змінної. Базовою моделлю для лінійної регресії є:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_p X_{ip} + \epsilon \quad (2)$$

Таблиця 1. Вихідні дані для дослідження моделі

	Виробничий потенціал, тис. грн.	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	Фонд оплати праці основного виробничого персоналу, тис. грн.	Нематеріальні активи підприємства, тис. грн.	Річні матеріальні витрати виробництва, тис. грн.
Рік	Var 1	Var 2	Var 3	Var 4	Var 5
2008	4712,24	0,00	569,60	50,24	4092,40
2009	2206,89	0,00	342,90	41,89	1822,10
2010	3942,78	15,20	839,18	60,12	3028,28
2011	6202,27	36,60	864,52	78,93	5222,22
2012	10040,60	85,10	887,49	85,65	8982,36
2013	16264,92	145,85	902,19	112,67	15104,21

Для дослідження лінійної множинної регресійної моделі та сили зв'язку кожної зі складових частин на виробничий потенціал використаємо у пакеті Statistics функцію Multiple Regression Results [6, с.145]. Оскільки наша модель складається з п'яти рядів змінних, то для простоти та зручності дослідження окремо буде оцінюватися вплив кожної незалежної змінної (Var 2, Var 3, Var 4, Var 5) на залежну змінну (Var 1).

В ході проведеного аналізу залежностей між Var 1(виробничий потенціал підприємства)

У наведеній вище формулі ми вважаємо п спостережень одної залежної змінної і р незалежних змінних. Таким чином, Y_i спостереження і залежної змінної, X_{ij} є спостереженням j незалежної змінної, $j = 1, 2, \dots, p$. Значення β_j представляють параметри, що підлягають оцінці, і ϵ_i є i -та незалежна однаково розподілена нормальна похибка [5].

Для проведення дослідження візьмемо для прикладу ТОВ «УВА», спеціалізацією якого є проектування, монтаж, налагодження і експлуатація обладнання котельень, бойлерних, теплових пунктів, вузлів обліку теплової енергії та холодної води, теплообмінного та насосного обладнання, інженерних промислових та житлових будівель і споруд, а також зовнішніх теплових мереж.

Для оцінки виробничого потенціалу підприємства використаємо лінійну множинну регресійну модель та сучасний пакет статистичного аналізу STATISTICA. Для цього в програму вводимо наступні дані:

та Var 2(середньорічна вартість основних виробничих фондів) були отримані дані, представлені в табл. 2.

Коефіцієнт детермінації – статистичний показник, що використовується в статистичних моделях як міра залежності варіації залежної змінної від варіації незалежних змінних. Показує наскільки отримані спостереження підтверджують вірогідність моделі. При значенні коефіцієнта 1 – отримуємо випадок повної адекватності. При значенні 0 – функція регресії нічого не показує [7, с. 86].

Таблиця 2. Результати дослідження залежності між Var 1 та Var 2

Показник	Результат	Висновок
Коефіцієнт кореляції	0,9846	Такі значення говорять про можливість наявності явища мультиколінеарності між цими величинами
Коефіцієнт детермінації	0,9694	При значенні коефіцієнта 1 – отримуємо випадок повної адекватності: всі спостережені значення знаходяться на регресійній гіперповерхні. При значенні 0 – функція регресії нічого не показує. З отриманих даних можна зробити висновок, що функція регресії достатньо адекватна.
Критерій Фішера	126,9416	Табличне значення становить 128,56. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то можна говорити про надійність рівняння регресії.
Значення ймовірності	0,000354	Значення є менше ніж нормативне значення 0,1, тому можна говорити про те, що модель можна прийняти.

Критерій Фішера (F) є параметричним критерієм і використовується для порівняння дисперсій двох варіаційних рядів [7, с. 115]. За допомогою критерія Фішера оцінюють якість регресійної моделі.

В ході проведеного аналізу залежностей між Var 1(виробничий потенціал підприємства)

та Var 3 (фонд оплати праці основного виробничого персоналу) були отримані наступні дані (табл.3). При проведенні аналізу залежностей між Var 1(виробничий потенціал підприємства) та Var 4 (нематеріальні активи підприємства) були отримані дані, представлені в табл. 4.

Таблиця 3. Результати дослідження залежності між Var 1 та Var 3

Показник	Результат	Висновок
Коефіцієнт кореляції	0,6548	Свідчить про наявність значного кореляційного зв'язку між цими показниками
Коефіцієнт детермінації	0,4287	З отриманих даних можна зробити висновок, що адекватність функції регресії відносно цього показника можна піддати сумніву.
Критерій Фішера	3,0025	Табличне значення становить 3,1457. Оскільки $F_{\text{факт}} < F_{\text{табл}}$, то можна говорити про не надійність рівняння регресії.
Значення ймовірності	0,158	Значення є більше ніж нормативне значення 0,1, тому можна говорити про те, що модель між показниками Var 1 та Var 3 не можна прийняти.

Таблиця 4. Результати дослідження залежності між Var 1 та Var 4

Показник	Результат	Висновок
Коефіцієнт кореляції	0,9662	Свідчить про наявність сильного кореляційного зв'язку між цими показниками
Коефіцієнт детермінації	0,9143	З отриманих даних можна зробити висновок, що адекватність функції регресії відносно цього показника можна піддати сумніву.
Критерій Фішера	42,721	Табличне значення становить 7,71. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то можна говорити про надійність рівняння регресії.
Значення ймовірності	0,0028	Значення є менше ніж нормативне значення 0,1, тому модель можна прийняти.

Проведений аналіз залежностей між Var 1 (виробничий потенціал підприємства) та Var 5 (річні матеріальні витрати виробництва) дозволив отримати наступні результати (табл.5). З проведеного дослідження можна зробити висновок, що між виробничим потенціалом (залежною змінною Var 1) та трьома факторами, які його формують (незалежними змінними Var

2, Var 4, Var 5), існує сильний зв'язок, що свідчить про мультиколінеарність між цими значеннями – наявність лінійної залежності між двома або більше факторними змінними у регресивній моделі. Явище мультиколінеарності є негативним для регресійної моделі і від нього потрібно позбутися.

Таблиця 5. Результати дослідження залежності між Var 1 та Var 5

Показник	Результат	Висновок
Коефіцієнт кореляції	0,99932	Свідчить про наявність дуже сильного кореляційного зв'язку між цими показниками.
Коефіцієнт детермінації	0,9986	З отриманих даних можна зробити висновок, що функція регресії достатньо адекватна.
Критерій Фішера	2978,906	Табличне значення становить 224,57. Оскільки $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то можна говорити про надійність рівняння регресії.
Значення ймовірності	0,000001	Значення є менше ніж нормативне значення 0,1, тому модель можна прийняти.

Основними способами усунення мультиколінеарності між змінними є:

1. Вилучення змінної (змінних) та помилки специфікації. При високій мультиколінеарності найкраще та найлегше вивести з рівняння регресії одну із незалежних змінних, для якої парний коефіцієнт кореляції найбільший. Слід зазначити, що вилучення змінної з моделі може призвести до помилки специфікації, яка виникає через некоректне визначення моделі, що використовується в аналізі. Це також може призвести до зміщення оцінок.

2. Перетворення змінних. Одна з причин мультиколінеарності даних є їх схильність змінюватись в одному напрямку, а один із шляхів зменшення такої залежності— використання перших різниць в моделі.

3. Збільшення числа спостережень. Оскільки мультиколінеарність змінюється у

кожній вибірці, то можливо в іншій моделі вона буде відсутня. Іноді просте збільшення числа спостережень у моделі, якщо це можливо, пом'якшує проблему мультиколінеарності.

4. Використання додаткової інформації, щоб збільшити число незалежних змінних і таким чином послабити мультиколінеарність.

5. Об'єднання міжгалузевої та динамічної інформації для зменшення величини кореляції.

Використання методу головних компонент, на прикладі якого стають зрозумілими загальна ідея й цілі численних методів факторного аналізу. Метод головних компонент дає можливість по m – числу вихідних ознак виділити m головних компонент, або узагальнених ознак [9]. Нормальний ймовірний графік рівняння виробничого потенціалу має наступний вигляд (рис. 1). 3D гістограма змінних лінійної множинної регресійної моделі представлена на рис. 2.

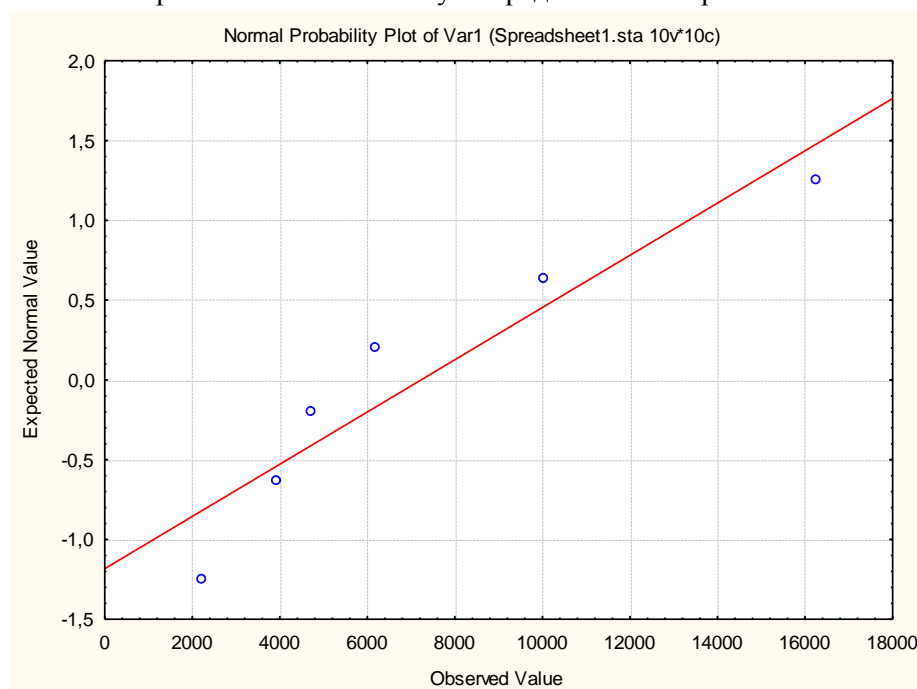


Рис. 1. Нормальний ймовірний графік рівняння виробничого потенціалу

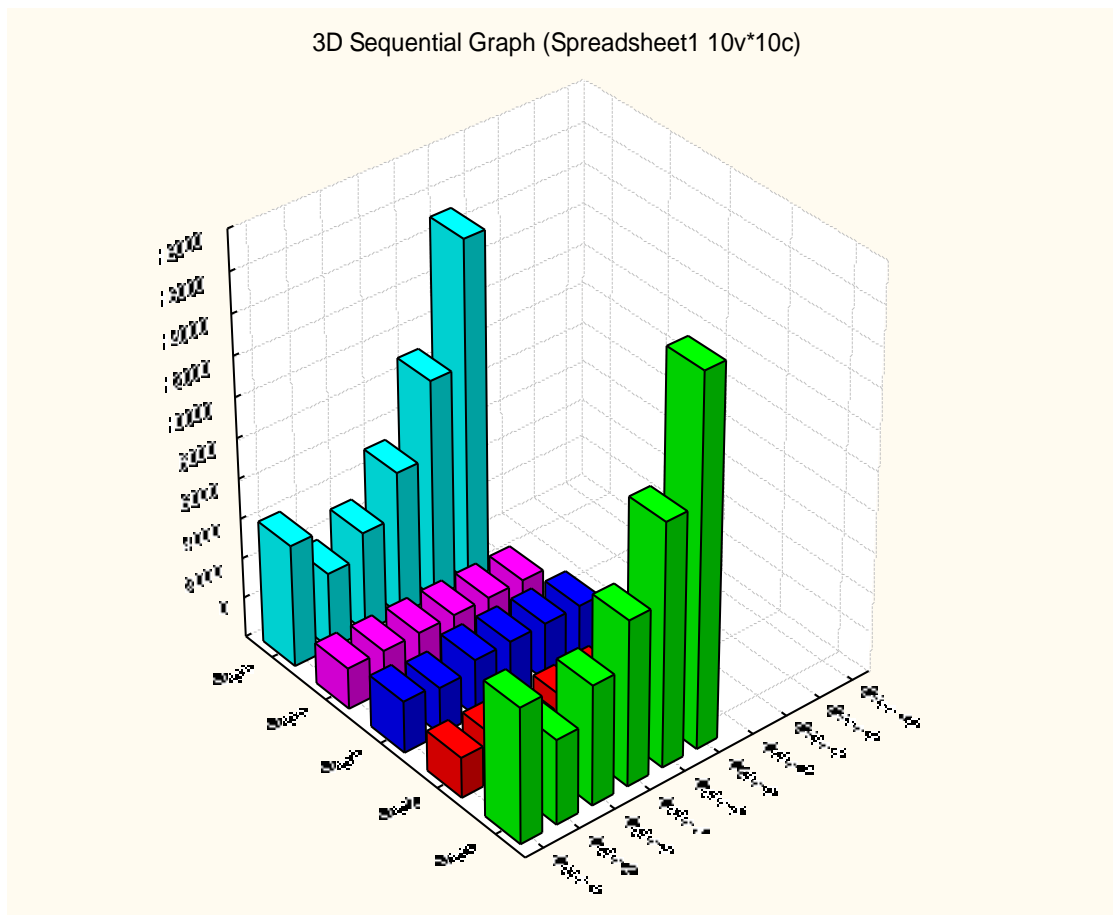


Рис. 2. 3D гістограма змінних лінійної множинної регресійної моделі

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, було досліджено, що обрана для аналізу модель є адекватною і її можна прийняти для оцінки виробничого потенціалу. Аналіз показав, що існує сильна кореляційна залежність між виробничим потенціалом та його складовими. Такий результат говорить про ймовірність наявності мультиколінеарності, що є негативним явищем для моделі. Відповідно запропоновані основні заходи усунення цього явища.

В результаті проведення кореляційно – регресійного аналізу залежності рівня виробничого потенціалу від обраних факторів,

для забезпечення стабільного нарощення виробничого потенціалу необхідно створити сприятливі умови розвитку та оптимізації використання матеріальних витрат підприємства. Підтвердженням доцільності даної пропозиції є результати отриманого вище проведеного кореляційно-регресійного аналізу, згідно яких на виробничий потенціал найбільший вплив мають річні матеріальні витрати виробництва.

Подальші дослідження можуть стосуватися шляхів звільнення від явища мультиколінеарності за допомогою математичного та статистичного апарату та моделювання функції виробничого потенціалу без мультиколінеарності.

Список літератури

1. Бородич С.А. Вводный курс эконометрики: Учебное пособие – Мн.: БГУ, 2000. – 354 с.
2. Ареф'єва О.В. Управление потенциалом развития промышленных предприятий: Монография / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Беломестнов В. Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4 Вып. 2 (182). – 264 с.

4. Дехтяренко І. В. Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Дехтяренко І. В. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.pdf>
5. Лінійний множинний регресійний аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ekonometrika.ho.ua/4.htm>
6. Наконечний С.І., Терещенко Т.О., Романюк Т.П. Економетрія: підручник . – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.
7. Наконечний С.І., Терещенко Т.О. Економетрія: Навч.-метод. Посібник для самост. Вивч. Дисц. – К.: КНЕУ, 2001. – 192 с.
8. Smith O. Multiple Linear Regression [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stat.yale.edu/Courses/1997-98/101/linmult.htm>
9. Грінченко Л. Г. Електронний посібник з дисципліни: Теорія ймовірностей та математична статистика [Електронний ресурс] Грінченко Л. Г., Гінайло П. І., Лисенко О. В., Тимошук В. М. – Режим доступу: <http://www.lib.lntu.info/book/knit/vm/2011/11-47/>

References:

1. Borodich, S.A. (2000), *Vvodnyj kurs jekonometriki* [Introductory Econometrics course]: Uchebnoe posobyе, Mn .: BSU, Minsk, Belorussia.
2. Aref'eva, O.V. Korenkov, A.V. (2004), *Upravlinnja potencialom rozvitku promislovih pidpriemstv* [Management development potential of industrial enterprises], GROT, Kiev, Ukraine.
3. Belomestnov, V.G. Egorov, M. M. (2011), “Management Potential industrial enterprise”, *RUSSIAN entrepreneurship*, Vol. 4, no. 2 (182), pp. 264
4. Dehtyarenko, I.V. (2012), “Research methods for determining the production potential of the company”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 2, available at: [http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2 .pdf](http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.pdf)
5. Linear multiple regression analysis (2011) [Online] available at: <http://ekonometrika.ho.ua/4.htm>
6. Nakonechnij, S.I. Tereshchenko, T.A. and Romaniuk T.P. (2004), *Ekonometrija* [Econometrics], KNEU, Kiev, Ukraine.
7. Nakonechnij, S.I. Tereshchenko, T.A. (2001) *Ekonometrija* [Econometrics], KNEU, Kiev, Ukraine.
8. Smith, O. (1999) “Multiple Linear Regression”, [Online] available at: <http://www.stat.yale.edu/Courses/1997-98/101/linmult.htm>
9. Hrinchenko, L.G. Hinaylo, P.I. Lysenko, A.V. and Tymoshchuk, V.M. (2011). *Elektronnij posibnik z disciplini: Teorija jmovirnostej ta matematichna statistika* [Electronic Guide disciplines: Probability theory and mathematical statistics], [Online], available at: <http://www.lib.lntu.info/book/knit/vm/2011/11-47/>

УДК 336.6:658.15

М.В. Шашина, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Р.С. Седун, студент кафедри економіки та підприємництва
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

М.В. Шашина, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства,
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Р.С. Седун, студент, кафедра экономики и предпринимательства
Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

M.V. Shashyna, PhD of Economic sciences, associated professor, associated professor of Economics of
enterprise Department,

National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

R.S. Sedun, student, Economics of enterprise Department,

National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

THE METHODS OF PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

У даній статті розглядаються основні методи управління прибутком підприємства, дається їх детальна характеристика. Аналізуються економічні, організаційно розподільні та соціально-психологічні методи. Також приділяється увага процесам забезпечення ефективного управління прибутком підприємства і виділяються вимоги, що дозволяють удосконалювати даний процес. Прибуток визначено головною рушійною силою ринкової економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємця, що надає опосередкований вплив на добробут персоналу. Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність ефективного і безперервного управління нею. Управління прибутком, має представляти собою процес вироблення та прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і використання.

В данной статье рассматриваются основные методы управления прибылью предприятия, дается их более детальная характеристика. Анализируются экономические, организационные, распределительные и социально-психологические методы. Также уделяется внимание процессам обеспечения эффективного управления прибылью предприятия и определяются требования, что позволяют усовершенствовать данный процесс. Прибыль определена главной движущей силой рыночной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателя, что оказывает опосредованное влияние на благосостояние персонала. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управления прибылью, должна представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

In the article considered main methods of profit management of enterprise and given detailed characteristics. The article analyzes economic, distributive and social-psychological methods. Also, attention is focused to the process of ensuring the effective management of a profit of enterprise are determined by the requirements which allow to improve this process. Profit is the main driving force of the market economy, the main motive of an entrepreneur's activity that has an indirect impact on staff welfare. High profits role in the development of pdprimstvo promoting the interests of its owners and staff determine the need for effective and continuous management. Of profit management, should be a process of development and making managerial decisions on all major aspects of its formation, distribution and use.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком підприємства, економічні методи, управлінські рішення, персонал.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью предприятия, экономические методы, управленческие решения, персонал.

Keywords: revenue, profit management of the enterprise, economic methods, management, staff.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах розвитку ринкових відносин ефективність фінансово-господарської діяльності підприємств пов'язана з раціональним формуванням та розподілом фінансових ресурсів з метою досягнення високих фінансових результатів. Враховуючи різні аспекти планування діяльності підприємства, най

в'язані питання управлінських рішень за усіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.

У сучасних умовах трансформаційної економіки відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством у цілому й таким важливим показником як прибуток, зокрема, необхідне удосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових методів, що відповідають сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств. Ступінь адекватності системи управління прибутком в реальній дійсності значною мірою залежить від того, наскільки дієвими є методи управління прибутком підприємства.

Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Теоретичні й

О. Бланка, В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна, М. І. Баканова, В. В. Ковальова, Ю. [закордонних] дослідників.

Ці вчені зробили значний внесок в область управління прибутком, однак, недостатньо освітленим залишається питання

управління прибутком у системі фінансового менеджменту підприємства і його взаємозв'язок з іншими функціями й підсистемами фінансового управління.

Постановка завдання. Метою статті є подальша розробка рекомендацій з удосконалення управління прибутком у системі фінансового менеджменту підприємства на основі побудови взаємозв'язку функцій і підсистем фінансового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Функціонування будь-якого комерційного підприємства націлене на отримання прибутку. Управління прибутком підприємства – це процес цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для досягнення певних фінансових результатів.

Метод управління прибутком підприємства – це спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт для досягнення певного результату. Теоретична основа методів управління вимагає глибокого і ретельного опрацювання, оскільки неправильне їх використання може призвести до серйозних негативних наслідків.

Існує декілька підходів до класифікації методів управління прибутком підприємства. До людини і колективу організації, у свою чергу, має сенс застосовувати тільки такі засоби впливу, що зачіпають їхні інтереси, тому заслуговує увагу класифікація за змістом впливу: економічне, організаційно-розподільче, соціально-психологічне.

Аналіз сукупності існуючих методів дозволяє згрупувати їх за такими видами (рис.1).

Розглянемо методи управління прибутком підприємства більш детально:

1. Економічні методи управління прибутком підприємства – система заходів, що впливає на виробництво не прямо, а опосередковано, за допомогою економічних стимулів і важелів, і орієнтує діяльність підприємства і його працівників у потрібному для суспільства напрямку. Між економічними інтересами підприємства, держави і колективу існують об'єктивні протиріччя.

Проблема поєднання цих інтересів відноситься до числа найскладніших. Вона включає рішення цілого ряду завдань, наприклад, встановлення в кожен конкретний

період найбільш раціональних співвідношень між фондами розподілу і споживання, фондами заробітної плати, заохочувальними фондами інше.

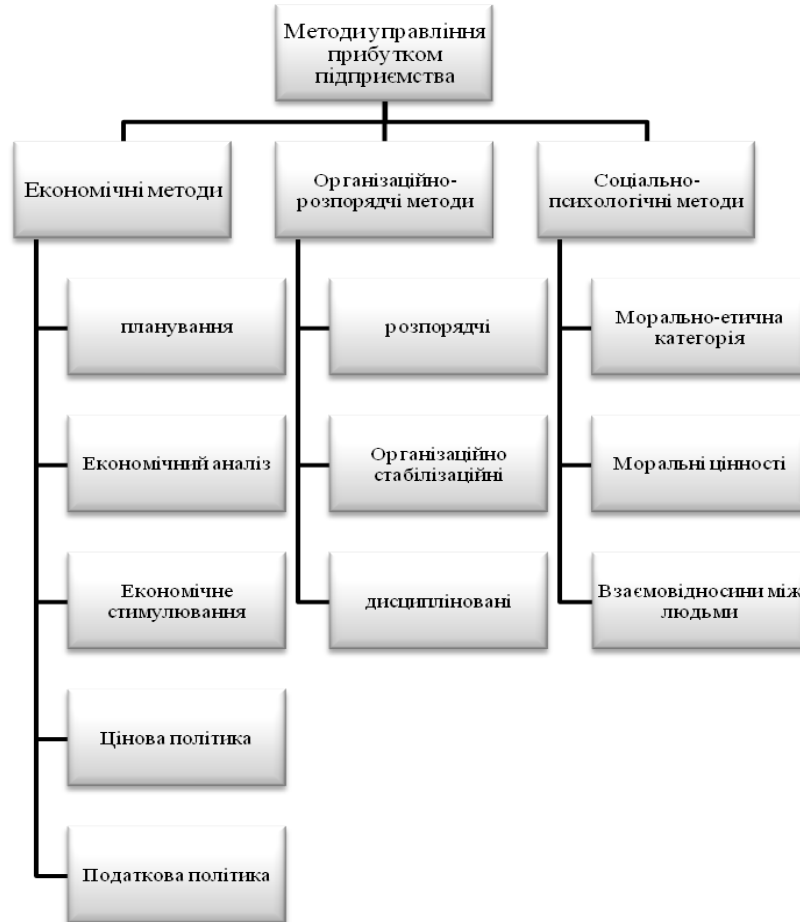


Рис.1 Методи управління прибутком підприємства

Система економічних методів управління прибутком підприємства використовує всі важелі господарювання: планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінову політику, податки та ін. Використання цих важелів має бути комплексним і системним (охоплювати весь об'єкт управління) [5].

Одним з інструментів управління прибутком виступає планування.

Плануванням є процес розробки та прийняття цільових установок кількісного і якісного характеру і визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. Результатом планування є план або сукупність (система) планів. Мета планування полягає у своєчасному виявленні засобів і альтернатив, які знижували б ризик прийняття помилкових рішень.

Економічний аналіз являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, що мають на меті отримання

висновків і рекомендацій економічного характеру відносно деякого об'єкта.

Економічне стимулювання система заходів, що використовує матеріальні засоби з метою спонукання учасників виробництва працювати для створення суспільного продукту. Характер, форми і методи економічне стимулювання залежать від виробничих відносин суспільства.

Ціноутворення – невід'ємна частина політики держави. Основна мета цінової політики – підтримка паритетних відносин між галузями господарського комплексу, створення умов для підвищення прибутковості виробництва, збільшення обсягів продукції, а також захист вітчизняних товаровиробників від імпортованих за демпінговими цінами товарів.

Податкова політика – основний інструмент держави, що забезпечує, з одного боку, існування його самого, з іншого – регулювання економіки суспільства в цілому.

Податки зачіпають і проблему національної безпеки країни, оскільки недоскональна податкова політика може за порівняно короткий термін часу паралізувати реально діючу економіку [2].

Поряд з цільовими регуляторами важлива складова економічних методів управління прибутком підприємства – вдосконалення фінансово-кредитного механізму. Поки не вдається повною мірою використовувати систему банківського кредитування. Один з найбільш складних питань – довгострокове кредитування на оновлення основних фондів і в першу чергу закупівлю нової техніки, машин і устаткування. У той же час довгострокове кредитування – основний чинник, що забезпечує розвиток і конкурентоспроможність підприємства. Можуть бути більш широко використані такі види кредитування, як заставні операції, ф'ючерсні угоди, лізинг та інше.

2. Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства засновані на правах і відповідальності людей на всіх рівнях ведення бізнесу. Припускають використання керівником влади, відповідальність підлеглих.

Організаційно-розпорядчі методи включають прийоми і способи впливу суб'єкта управління на його об'єкт за допомогою сили й авторитету влади – законів, указів, наказів, постанов, розпоряджень, інструкцій і інше. Вони встановлюють обов'язки, права, відповідальність кожного керівника і підлеглого, а також кожної ланки і рівня управління. Ці методи забезпечують персональну відповідальність працівників апарату управління за виконання указівок вищих органів влади.

Організаційно-розпорядчі методи – це в основному прямий директивний вплив органів влади на керовані системи, внаслідок чого їх часто називають адміністративними. Проте можливої непрямий вплив в рамках цих методів – у вигляді рекомендацій, пропозицій, рад.

Основними важелями впливу, що відносяться до організаційно-розпорядчих методів є регламенти, директивні вимоги, норми, відповідальність і повноваження, інструкції, накази, розпорядження та інше.

Існують наступні групи організаційно-розпорядчих методів:

1) розпорядчі;

2) організаційно-стабілізуючі;

3) дисциплінарні.

Розпорядчі та дисциплінарні методи управління завжди діють спільно з організаційно-стабілізуючими, забезпечуючи при цьому стабільне регламентування, нормування та інструктування.

При цьому всі організаційно-розпорядчі методи управління повинні застосовуватися в комплексі, сприяючи організаційній стабілізації системи.

3. Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства засновані на формуванні та розвитку громадської думки щодо моральних цінностей – добра і зла, моральних засад у суспільстві, ставлення до особистості т.д.

Об'єктами управління за допомогою соціально-психологічних методів є:

- особистісні характеристики працівників, а також їх психологічні та психофізіологічні особливості;
- способи організації праці робочих місць;
- система добору, розстановки, підготовки і перепідготовки кадрів;
- інформаційне забезпечення і його використання;
- система стимулювання працівників;
- морально-психологічний клімат у колективі;
- соціально-побутові умови працівників;
- інфраструктура регіону [3].

Використання соціально-психологічних методів передбачає оцінку соціально-психологічного мікроклімату в колективі його роль у формуванні окремих працівників. Вона здійснюється з використанням психологічних тестів, спостережень, анкетування і т.д.; розробку заходів щодо розвитку соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня за допомогою навчання, психологічних тренінгів; навчання керівників з оволодіння соціально-психологічними методами управління колективом, підготовку колективу до прийому соціально-психологічних методів впливу з боку керівників.

Методи управління прибутком підприємства можна вибирати. Практика показує, що найвищий ефект досягається у

випадку, якщо застосовується система методів, в якій кожен метод доповнює і підсилює інший [6].

При виборі засобів впливу на конкретну людину враховують його індивідуальні особливості, мотивацію до праці, що для нього є цінним з матеріальних і духовних благ.

Вибір методів управління прибутком підприємства залежить:

- від мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- від розміру підприємства, забезпечення його матеріальними та трудовими ресурсами;
- від рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;
- від політики держави щодо агробізнесу і т. д.

В умовах ринкової економіки величина прибутку залежить від багатьох факторів, основним з яких є співвідношення доходів і витрат. Разом з тим в діючих нормативних документах закладена можливість певного регулювання прибутку керівництвом підприємства [4].

Основними вимогами для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства є:

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством. Будь-яке рішення на підприємстві прямо або опосередковано впливає на величину прибутку, не залежно від того в якій сфері воно було прийняте.

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування і використання прибутку найтіснішим чином взаємопов'язані і мають прямий або непрямий вплив на кінцеві результати управління прибутком. У ряді випадків цей вплив може носити суперечливий характер. Так, наприклад, здійснення високоприбуткових фінансових вкладень може викликати дефіцит фінансових ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, і як наслідок – істотно зменшити розмір операційного прибутку. Тому управління прибутком повинно розглядатися як комплексна система дій, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок у результативність формування і

використання прибутку по підприємству в цілому.

3. Висока динаміка управління. Не завжди, навіть найбільш ефективні управлінські рішення у сфері формування і використання прибутку, які розроблені та реалізовані на підприємстві в попередніх періодах, можуть бути повторно використані на наступних етапах його діяльності. І це пов'язано з високою динамікою факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і в першу чергу – зі зміною кон'юнктури товарної фінансової ринків. Крім того, змінюються в часі внутрішні умови функціонування підприємства особливо на етапах переходу до наступних стадій його життєвого циклу. Тому для системи управління прибутком необхідно мати високий динамізм, що повинен враховувати зміну факторів зовнішнього середовища, фінансового стану, форм організації та управління виробництвом, ресурсного потенціалу стану та інших параметрів функціонування підприємства.

4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій, що означає при наявності багатьох альтернативних варіантів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинен бути заснований на системі критеріїв, що у свою чергу визначають політику управління прибутком підприємства.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Будь-які інші проекти управлінських рішень у поточному періоді повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з головною метою діяльності підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, або підривають економічну базу формування високих розмірів прибутку та рентабельності майбутньому періоді [1].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, можна зробити висновок, що прибуток є головною рушійною силою ринкової економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємця, що надає опосередкований вплив на добробут персоналу. Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його

власників і персоналу визначають необхідність ефективного і безперервного управління нею. управління рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і використання.

Управління прибутком, має представляти собою процес вироблення та прийняття

Список літератури

1. Бланк, І.А. Управління прибутком [Текст] / І.А. Бланк. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 765 с.
2. _____ ни. – 2008. – No 18.1. – С. 122–128.
3. Кузнецов Э.А., Столб _____, 2003. – 408 с.
4. Менеджмент [Електроний ресурс]/ література для студентів – [2006]. – Режим доступу: <http://libsib.ru/menedzhment/metodologicheskie-osnovi-menedzhmenta>
5. Производственный менеджмент: учебник для вузов/ под ред. С.Д. Ильенкова, А.В. Бандурин, Г.Я. Горбовцов и др. – М: Юнити – Дана, 2004. – 583 с.
6. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с..

References

1. Blank, I.A. (2007), “Upravlinnja pributkom”, Nika-Centr, Kyiv, Ukraine.
2. Blons'ka V.I., Vuzhins'ka O.I. (2008), Naukovij visnik NLTU Ukraїny, vol. 18.1, pp. 122–128.
3. Kuznecov Je.A., Stolbunenko N.N. (2003), Jekonomika: Uchebnoe posobie, Odissej, Harkiv, Ukraine.
4. Menedzhment [Elektronij resurs] / literatura dlja studentiv – [2006]. available at: <http://libsib.ru/menedzhment/metodologicheskie-osnovi-menedzhmenta>
5. Il'enkova S.D., Bandurin A.V., Gorbovcov G. Ja. (2004) Proizvodstvennyj menedzhment: uchebnik dlja vuzov, Juniti – Dana, Moscow, Russia.
6. Podder'ogin A.M. (2001) Finansi pidpriemstv: Pidruchnik, KNEU, Kyiv, Ukraine.

ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ІННОВАЦІЙ

УДК 330.133.2

В.М. Марченко, д.е.н., професор кафедри
економіки і підприємництва, Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»

М.О. Мединцева, магістр, кафедра економіки і підприємництва,
факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський
політехнічний інститут»

ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВАРТІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В.Н. Марченко, д. э.н., профессор кафедры
экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»

М.А. Медынцева, магистр, кафедра экономики и предпринимательства, факультет менеджмента
и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический
институт»

ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА СТОИМОСТЬ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

V. Marchenko, PhD of Economic Sciences,
Professor, Professor of Economics and Entrepreneurship Department, National Technical University of
Ukraine “Kyiv Polytechnic Institute”

M. Medyntseva, Master, Economics and Entrepreneurship Department, National Technical University of
Ukraine “Kyiv polytechnic institute”

JUSTIFICATION OF FACTORS THAT INFLUENCE ON THE VALUE OF UKRAINIAN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Для визначення та прогнозування вартості сільськогосподарських підприємств України необхідно враховувати вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на її формування. Сучасні наукові дослідження факторів впливу на вартість підприємств мають в основному теоретичний характер, а отже не передбачають використання практичних методів обґрунтування вагомості факторів. Дослідження динаміки вартості та причин її зміни ведуться на рівні підприємств, однак являються закритою інформацією. На державному рівні подібні дослідження не проводяться. Однак зважаючи на пріоритетність ролі агросектору в економіці України, дослідження та прогнозування зміни його інвестиційного потенціалу є актуальним та першочерговим завданням. В даній роботі проведено аналіз сезонності ціни акції ПАТ «Кернел» та визначено період року з найменшим коливанням ціни акції досліджуваної компанії. Розраховано вартість ПАТ «Кернел» в рамках ринкового підходу за 2008–2015 рр. Визначено період з найвищою вартістю компанії та проаналізовано особливості її інвестиційної діяльності в даний період, що являються потенційними внутрішніми факторами впливу на вартість підприємств. Проведено статистичний аналіз динаміки окремих показників фінансової діяльності компанії для визначення можливих внутрішніх факторів. Визначено потенційні зовнішні фактори, що можуть впливати на вартість підприємства. Застосовано кореляційний аналіз для визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, що дійсно впливають на вартість ПАТ «Кернел», та усунення явища мультиколінеарності для підвищення адекватності побудови рівняння регресії. Проведено дисперсійний аналіз для перевірки значимості впливу обраних факторів на вартість компанії. Застосовано регресійний аналіз для побудови регресійної моделі визначення ринкової вартості ПАТ «Кернел» та проаналізовано регресійну статистику для підтвердження адекватності побудованої моделі. Використання практичних методів обґрунтування впливу незалежних факторів на результативну ознаку дає змогу спрогнозувати ринкову вартість аграрних підприємств України, а отже і інвестиційний потенціал агросектору країни в цілому.

Для определения и прогнозирования стоимости сельскохозяйственных предприятий Украины необходимо учитывать влияние внутренних и внешних факторов на ее формирование. Современные научные исследования факторов влияния на стоимость предприятия имеют в основном теоретический характер, а значит, не предусматривают использования практических методов обоснования значимости факторов. Исследование динамики стоимости и причин ее изменения ведутся на уровне предприятий, однако являются закрытой информацией. На государственном уровне подобные исследования не проводятся. Однако учитывая приоритетность роли агросектора в экономике Украины, исследования и прогнозирования изменения его инвестиционного потенциала является актуальным и первоочередным заданием. В данной работе проведен анализ сезонности цены акции ПАО «Кернел» и определен период года с наименьшим колебанием цены акции исследуемой компании. Рассчитано стоимость ПАО «Кернел» в рамках рыночного подхода по 2008–2015 гг. Определен период с самой высокой стоимостью компании и проанализированы особенности ее инвестиционной деятельности в данный период, что определено как потенциальные внутренние факторы влияния на стоимость предприятий. Проведен статистический анализ динамики отдельных показателей финансовой деятельности компании для определения возможных внутренних факторов. Определены потенциальные внешние факторы, которые могут влиять на стоимость предприятия. Применен корреляционный анализ для определения внутренних и внешних факторов, действительно влияющих на стоимость ПАО «Кернел», и устранения явления мультиколлинеарности для повышения адекватности построения уравнения регрессии. Проведен дисперсионный анализ для проверки значимости влияния выбранных факторов на стоимость компании. Применен регрессионный анализ для построения регрессионной модели определения рыночной стоимости ОАО «Кернел» и проанализирована регрессионная статистика для подтверждения адекватности построенной модели. Использование практических методов обоснования влияния независимых факторов на результативный признак позволяет спрогнозировать рыночную стоимость аграрных предприятий Украины, а следовательно и инвестиционный потенциал агросектора страны в целом.

To determine and forecast the value agricultural enterprises of Ukraine it should be considered the impact of internal and external factors on its formation. Modern scientific researches of impact on the value of enterprises are mainly theoretical, and therefore do not involve the usage of practical methods of justification weight factors. The study of the dynamics of value and causes of its change are conducted at the enterprise level, but it considers as internal information. At the state level such studies are not conducted. However, concerning the priority role of the agricultural sector in Ukraine's economy, researching and forecasting of changes in its investment potential are important and considered as a priority. This paper analyzes the seasonality of PJSC "Kernel" share price and defines period of the year with the lowest share price fluctuations. It is calculated the value of PJSC "Kernel" within the market approach for 2008–2015. It is determined the highest value of the company and the peculiarities of its investment in this period that are potential internal influence factors. A statistical analysis of the dynamics of individual financial performance of the company also helps to identify possible internal factors. It is identified potential external factors that may influence the value of the company. It is applied correlation analysis to determine the internal and external factors that really affect the value of PJSC "Kernel" and eliminate the phenomenon of multicollinearity to improve the adequacy of the regression equation. An analysis of variance is used to test the significance of the impact of selected factors on the value of the company. It is applied regression analysis to build a regression model to determine the market value of PJSC "Kernel" and it is studied the regression analysis statistics to confirm the adequacy of the constructed model. Using practical methods for determination of the influence of independent factors allows you to predict the market value of agricultural enterprises of Ukraine, and consequently the investment potential of the agricultural sector as a whole.

Ключові слова: ринкова вартість, ПАТ «Кернел», зовнішні фактори, внутрішні фактори, обґрунтування, кореляція, дисперсія, рівняння регресії

Ключевые слова: рыночная стоимость, ПАО «Кернел», внешние факторы, внутренние факторы, обоснование, корреляция, дисперсия, уравнение регрессии

Keywords: the market value, PJSC "Kernel", external factors, internal factors, justification, correlation, variance, regression equation

Постановка проблеми у загальному чи практичних завданнях. Розвиток вигляді та її зв'язок із важливими науковими агропромислового комплексу є пріоритетним

напрямок розвитку економіки України та важливою умовою для поліпшення інвестиційного клімату в країні, що підтверджується Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» та Законом України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць». В сучасних умовах розвитку ринкових відносин та політичної нестабільності визначення вартості сільськогосподарських підприємств є необхідним для розкриття потенціалу України як аграрної країни. Відповідно пошук та обґрунтування факторів впливу на вартість підприємств аграрного сектору є важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Систематизація методів оцінювання вартості компаній відображена у роботах В. А. Галанова, С. В. Валдайцева, С. В. Поліщука, П. В. Круша. Оцінюванню вартості підприємств аграрного сектора присвячені роботи Н. В. Баннікової та Д. Т. Амінова. Визначенням факторів впливу на інвестиційну привабливість аграрних компаній займаються вчені Г. В. Козаченко, Н. О. Гребенюк, В. В. Томарева та Н. І. Галунець. Однак проблема вибору ефективних факторів впливу на вартість підприємств аграрного сектору України досі залишається поза увагою вчених, тому потребує ретельного дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення та обґрунтування найвагоміших факторів, що впливають на вартість підприємств аграрного сектору України на прикладі ПАТ «Кернел». Відповідно до поставленої мети основними завданнями роботи є визначення динаміки зміни вартості ПАТ «Кернел», обґрунтування зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на ринкову вартість ПАТ «Кернел», застосування та обґрунтування методів визначення вагомості факторів впливу на вартість аграрних підприємств, побудова адекватної регресійної

моделі визначення вартості підприємства аграрного сектору України.

Для визначення динаміки вартості ПАТ «Кернел» було використано метод діагностування та метод аналізу. Для оцінки динаміки внутрішніх факторів впливу на вартість ПАТ «Кернел» проведено статистичний аналіз. Для визначення вагомості зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на вартість підприємства застосовано методи кореляційного та регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Ринкова вартість компанії – це вартість, що розраховується на основі сумарної вартості всіх акцій компанії, випущених у обіг. Ринкова вартість підприємства може змінюватися в залежності від попиту на акції, який в свою чергу залежить від ряду зовнішніх та внутрішніх факторів [1, с. 242; 2, с. 82]. До зовнішніх факторів впливу належать: військово-політична ситуація, економічний стан країни, умови конкуренції в галузі, зміна цін на сировину та енергоносії на міжнародних ринках, зміна цін на продукцію, що виробляється підприємством, погодні умови, сезонність продажів компанії тощо. Внутрішніми факторами впливу являються: співвідношення доходів та витрат, рівень прибутковості компанії, ефективність управління, якість продукції, що виробляється, ефективність технології виробництва, кількість та стан основних засобів, наявність наукової бази, рівень кваліфікації персоналу, перспективи компанії у майбутньому та інше [3, с. 12–17; 4, с. 7–9].

Для обґрунтування зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ринкову вартість аграрних підприємств обрано приватне акціонерне товариство «Кернел». Основними видами діяльності компанії являється: виробництво і дистрибуція соняшникової олії на внутрішньому ринку України, експорт зернових культур; експорт соняшникової олії; логістика і зберігання зернових і соняшникової олії; агровиробництво (зернові та олійні). Для розрахунку річної ринкової вартості ПАТ «Кернел» побудовано сезонну хвилю цін та визначено коефіцієнт стабільності ($K_{ct}=97,78\%$), що вказують на відсутність зв'язку між

коливанням ціни на акцію та зміною сезону. За результатами дисперсійного аналізу осінній сезон визначено як період року з найменшим коливанням ціни акції. Відповідно для розрахунків ринкової вартості ПАТ «Кернел» за 2008–2015 рр. обрано максимальну ціну акції в осінній період. Динаміка ринкової вартості ПАТ «Кернел» відображена на рис. 1.

За 2008-2015 рр. вартість компанії зросла на 170,68%. Максимальна річна ринкова вартість ПАТ «Кернел» спостерігається у 2011 році та становить 1763,11 млн. дол. Для визначення причин підвищення ринкової ціни акції компанії необхідно проаналізувати її поведінку за даний період (рис. 1)

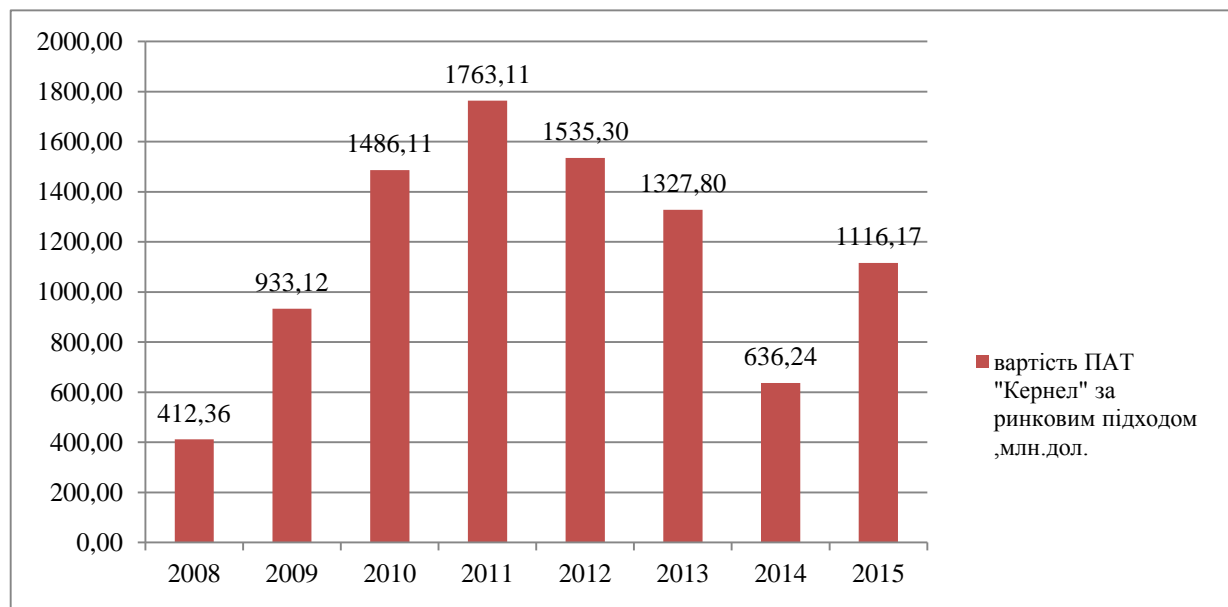


Рис. 1. Ринкова вартість ПАТ «Кернел» за 2008-2015 рр., млн дол [5]

Таблиця 1. Інвестиційна діяльність ПАТ «Кернел» за 2011 р. [6]

Події	Наслідки
– купівля сільськогосподарських активів компанії «Укррос» (землі, цукропереробні заводи);	– збільшення земельного банку до 199,3 тис. га;
– купівля виробничих та сільськогосподарських активів (новітнє обладнання, землі) компанії «Енселко» (Хмельницька обл.);	– отримання виробничих потужностей для переробки 2 млн. тонн цукрових буряків на рік;
– придбання олійноекстракційного заводу «Українська Чорноморська індустрія» (м. Іллічівськ);	– зростання виробничих потужностей компанії з виробництва і переробки олії до 3 млн. тонн на рік;
– додаткова емісія 5400000 акцій;	– отримання інвестицій в розмірі 140 млн. дол.;
– купівля активів компанії «Русские масла»	– вихід на російський ринок

Для визначення можливих внутрішніх факторів впливу на вартість ПАТ «Кернел» необхідно проаналізувати ланцюгові і базисні характеристики динаміки окремих показників фінансової діяльності компанії. Динаміка показників фінансової діяльності ПАТ «Кернел» та розрахунки їх середньорічних рівнів ($X_{\text{сер}}$), середньорічних абсолютних приростів ($\Delta P_{\text{сер}}$), середньорічних темпів зростання ($TЗ_{\text{сер}}$), середньорічних темпів приростів ($ТП_{\text{сер}}$) надані у табл. 2.

Показники середньорічного темпу зростання та середньорічного темпу приросту

свідчать про те, що за 2008–2015 рр. збільшилися доходи, ЕВІТДА, гудвіл, основні засоби, земельні активи компанії. Найбільш активно за проаналізований період зростала кількість земельних активів в натуральних показниках (тис. га) – в середньому на 37% щорічно. Найменший середньорічний темп приросту спостерігається у довгострокових кредитів компанії та являється негативним, оскільки обсяг довгострокових зобов'язань за 2008–2015 рр. зменшився. У 2014 році чистий збиток компанії склав –98,3 млн. дол., однак за 2008–2015 рр. чистий прибуток компанії збільшився на 23,7

млн. дол., тобто майже на 28%. Перелічені показники фінансової діяльності являються потенційними внутрішніми факторами впливу на вартість ПАТ «Кернел». До зовнішніх факторів, що можуть впливати на ринкову капіталізацію компанії, відносяться: ціна на нафту на світовому ринку, валютний курс, обсяги експорту жирів та олій, індекс інфляції, індекс прав власності, обсяг експорту зернових культур, ВВП сільськогосподарських господарств, індекс

цін реалізації сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами тощо. Першим етапом визначення вагомості впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на вартість підприємства є проведення кореляційного аналізу, що відображає лінійну залежність між факторами впливу x_i та результативною ознакою (табл. 3) [8, с. 57].

Таблиця 2. Аналіз фінансової звітності ПАТ «Кернел» за 2008–2015 рр. [7]

рік	земельні активи, тис. га	основні засоби, тис. дол.	гудвіл, тис. дол.	д/с кредити, тис. дол.	земельні активи, тис. дол.	ЕВІТДА, млн. дол.	чистий прибуток, млн. дол.	дохід, млн. дол.
2008	30	231624	45319	91148	2173	123,2	83,2	663,1
2009	85	221770	45166	121369	1380	190,1	135,5	1047,1
2010	85	379035	86058	127454	6855	190	152	1020,5
2011	210	502752	85989	152684	6810	309,6	226,3	1899,1
2012	249	728371	137227	414238	9014	318,8	206,7	2071,8
2013	405	763311	161739	256630	9033	287,5	111,3	2796,8
2014	389	643462	138575	247525	7645	223	-98,3	2393,3
2015	383	535177	119442	88901	5697	396,6	106,9	2329,5
Хсер	230	500688	102439	187494	6076	255	115	1778
АПсер	50	43365	10589	-321	503	39	3	238
ТЗсер	137%	111%	113%	99,61%	113%	116%	103%	117%
ТПсер	37%	11%	13%	-0,31%	13%	16%	3%	17%

Таблиця 3. Результати кореляційного аналізу

внутрішні фактори		зовнішні фактори	
Ккорел $\in [-0,5;0,5]$	Ккорел $\in [-1,-0,5]$ U $[0,5;1]$	Ккорел $\in [-0,5;0,5]$	Ккорел $\in [-1,-0,5]$ U $[0,5;1]$
<ul style="list-style-type: none"> – земельні активи, га – основні засоби, дол. – гудвіл, дол. – нематеріальні активи, дол. – короткострокові кредити, дол. – довгострокові кредити, дол. – дохід, дол. 	<ul style="list-style-type: none"> – земельні активи (дол.) – ЕВІТДА, дол. – чистий прибуток, дол. 	<ul style="list-style-type: none"> – індекс цін реалізації с/г продукції – валютний курс, грн./дол. – обсяг експорту зернових України, дол. – ВВП сіл., ліс. та риб. господарств, дол. – індекс прав власності 	<ul style="list-style-type: none"> – індекс інфляції – обсяг експорту жирів та олій України, дол. – ціна на нафту на світовому ринку, дол./барель

В результаті перевірки досліджуваних факторів на наявність явища мультиколінеарності ЕВІТДА, обсяг експорту жирів та олій України та світову ціну на нафту виключено з розрахунків. Для подальшого аналізу обрано наступні фактори впливу на вартість ПАТ «Кернел» (Y): індекс інфляції (X_1), земельні активи, дол. (X_2), чистий прибуток (X_3).

Наступним етапом досліджень вагомості факторів являється дисперсійний аналіз, що має на меті дослідження значущості відмінності між середніми декількох груп змінних. Використання дисперсійного аналізу має переваги для малих вибірок. Визначено гіпотезу H_0 : вплив незалежних факторів на результативну ознаку незначний. Альтернативною гіпотезою H_1

являється наступне: вплив незалежних факторів на результативну ознаку значний. Дисперсійний аналіз проводиться за алгоритмом (табл. 4) [9, с. 149]:

1. Обчислення середнього арифметичного для кожного фактора;
2. Обчислення середнього арифметичного для матриці факторів;

3. Обчислення суми квадратів відхилень X_i від середнього значення;
4. Обчислення внутрішньогрупової, міжгрупової та загальної дисперсій;
5. Порівняння фактичного і табличного значень критерію Фішера.

Таблиця 4. Результати дисперсійного аналізу

Компоненти дисперсії	Кількість ступенів свободи	Сума квадратів відхилень від середнього значення	Середня сума квадратів відхилень від середнього значення
Міжгрупова дисперсія	3	1333935,992	444645,3305
Внутрішньогрупова дисперсія	4	191244,0435	47811,01088
Загальна дисперсія	7	1525180,035	

Фактичне значення критерію Фішера обчислюється за формулою 1:

$$F_{\Phi} = \frac{S_A^2}{S_{porn}^2} = \frac{1333935,992}{191244,0435} = 9,3, (1)$$

де S_A^2 – це сума квадратів відхилень міжгрупової дисперсії;

S_{porn}^2 – це сума квадратів відхилень внутрішньогрупової дисперсії.

Табличне значення критерію Фішера визначається за формулою 1.2:

$$F_{\text{табл}} = (1 - p; m_1; m_2) = (0,05; 3; 4) = 6,59 (2)$$

де p – ймовірність вірогідності результатів (0,95);

m_1 – кількість ступенів свободи міжгрупової дисперсії;

m_2 – кількість ступенів свободи внутрішньогрупової дисперсії.

В даному випадку $F_{\Phi} > F_{\text{табл.}}$, отже приймається гіпотеза H_1 : вплив незалежних факторів x_i на результативну ознаку y значний. Після перевірки взаємозв'язку між факторами впливу та результативною ознакою на адекватність застосовуємо регресійний аналіз, знаходимо коефіцієнти регресії та маємо рівняння регресії, що виражає залежність вартості ПАТ «Кернел» від ряду факторів впливу x_i :

$$Y = 95,19 + 0,84 * X_1 + 0,09 * X_2 + 3,5 * X_3, (1.3)$$

де Y – ринкова вартість ПАТ «Кернел»;

X_1 – індекс інфляції;

X_2 – земельні активи, дол.;

X_3 – чистий прибуток, дол.

Коефіцієнт множинної кореляції виражає ступінь залежності результативної ознаки Y від факторів впливу X_i та становить 0,94. Коефіцієнт детермінації показує, наскільки якісно побудована регресійна модель та становить в даному випадку 0,87. Такі результати регресійної статистики свідчать про адекватність побудованого регресійного рівняння для визначення ринкової вартості ПАТ «Кернел».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В результаті дослідження динаміки ринкової вартості ПАТ «Кернел» визначено, що максимального значення було досягнуто у 2011 році – 1763,11 млн. дол. Причиною підвищення ринкової капіталізації у даний період стала активізація інвестиційної діяльності компанії (збільшення земельного банку, купівля нових виробничих потужностей, диверсифікація виробництва, вихід на російський ринок). За допомогою статистичного, кореляційного, дисперсійного та регресійного аналізу визначено найвагоміші фактори впливу на формування ринкової вартості підприємств аграрного сектору на прикладі ПАТ «Кернел»: рівень інфляції (зовнішній фактор), обсяги земельного банку компанії в грошовому вимірнику та обсяги чистого прибутку (внутрішні фактори). Наявність вільного члена в рівнянні регресії та відхилень в регресійній статистиці зумовлені виключенням з розрахунків ряду факторів, між

якими спостерігається явище (метод ARCH, метод GARCH, метод нейронних мультиколеарності. Перспективою подальших мереж тощо); 2) обґрунтування факторів впливу досліджень даної теми є: 1) апробація на вартість підприємства, що обчислюється в обґрунтованих факторів при застосуванні рамах майнового та доходного підходів, та методів прогнозування вартості підприємства формування оптимізованої регресійної моделі.

Список літератури

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: учебник / С.В. Валдайцев – М.: ТК Велби, Изд-во «Прспект», 2004. – 576 с.
2. Галанов В.А. Акционерное дело: учебник / В.А. Галанов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.
3. Гребенюк Н.О. Інвестиційна привабливість: сутність та засоби покращення/ Н.О. Гребенюк // Інвестиції: практика та досвід, 2012. – № 12. – с. 12–17.
4. Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації/ І. Івахненко// Інвестиції: практика та досвід, 2010. – № 2. – с. 7–9.
5. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі/ Карта учасника Kernel Holding S.A. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gpw.pl/karta_spolki_ru/LU0327357389/#dane_podstawowe_ru
6. Офіційний сайт ХК «Кернел» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kernel.ua/ru/our-businesses/>
7. Consolidated Financial Statements for the Year 2009-2015/ Kernel Holding S. A. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kernel.ua/en/financial/reports/?year=archive>
8. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 311 с.
9. Бородич С.А. Вводный курс эконометрики: Учебное пособие / С.А. Бородич – Мн.: БГУ, 2000. – 354 с.

References

1. Valdajcev S.V. (2004), *Ocenka biznesa: uchebnik* [Business Valuation: tutorial], TK Velbi, Izd-vo «Prospekt», Moscow, Russia.
2. Galanov V.A. (2003), *Akcionernoe delo: uchebnik* [Joint Business: tutorial], Finansy i statistika, Moscow, Russia.
3. Grebenjuk N.O. (2012), “Investment attractiveness: nature and means of its improving”, *Investicii: praktika ta dosvid*, vol. 12, pp. 12–17.
4. Ivahnenko I. (2010), “Investment activity in Ukraine: current situation and opportunities of its activation”, *Investicii: praktika ta dosvid*, vol. 2, pp. 7–9.
5. The Official Site of Warsaw Stock Exchange (2015), “Participant Card of Kernel Holding S.A.” available at: http://www.gpw.pl/karta_spolki_ru/LU0327357389/#dane_podstawowe_ru (Accessed 12 November 2015).
6. The Official Site of Kernel Holding S.A. available at: <http://www.kernel.ua/ru/our-businesses/> (Accessed 15 November 2015).
7. The Archive of Kernel Holding S. A. “Consolidated Financial Statements for the Years 2009–2015 available at: <http://www.kernel.ua/en/financial/reports/?year=archive> (Accessed 2 November 2015).
8. Kremer N.Sh. and Putko B.A. (2002), *Jekonometrika: uchebnik dlja vuzov* [Econometrics: tutorial for universities], JuNITI-DANA, Moscow, Russia.
9. Borodich S.A. (2000), *Vvodnyj kurs jekonometriki: Uchebnoe posobie* [Introduction to econometrics: tutorial], BGU, Minsk, Belarus.

УДК 338.242.2: 655.1

**Ю. П. Воржакова, к.е.н., асистент кафедри менеджменту,
Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»**
**ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПОЛІГРАФІЧНИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

**Ю. П. Воржакова, к.э.н., ассистент кафедры менеджмента,
Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт»**
**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ
ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**I. Vorzhakova, PhD of Economic sciences, assistant of management
Department, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"**
COMPETITION POLICY EFFECTIVENESS EVALUATION PRINTING COMPANY

У статті проведено оцінку рівня ефективності конкурентної політики поліграфічних підприємств. Запропоновано модель оцінки ефективності конкурентної політики підприємства, що складається з п'яти послідовних рівнів, які поділені на певні етапи та групи показників, що в повній мірі відображають особливості складових конкурентної політики і є початковим етапом оцінювання. Слід зазначити що, методичний підхід до оцінювання ефективності конкурентної політики надає можливість приймати стратегічні управлінські рішення з метою визначення поточного стану конкурентної позиції підприємства та розроблення стратегічних напрямів її зміни. Загальним результатом досліджень і наведених розробок є окреслення шляхів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності, та утримання на довготривалій час.

В статье проведена оценка уровня эффективности конкурентной политики полиграфических предприятий. Предложена модель оценки эффективности конкурентной политики предприятия, состоящая из пяти последовательных уровней, которые разделены на определенные этапы и группы показателей, в полной мере отражают особенности составляющих конкурентной политики и начальный этап оценивания. Следует отметить, что, методический подход к оценке эффективности конкурентной политики позволяет принимать стратегические управленческие решения с целью определения текущего состояния конкурентной позиции предприятия и разработка стратегических направлений ее изменения. Общим результатом исследований и приведенных разработок является определение путей по повышению уровня конкурентоспособности, и содержание на длительное время.

This article provides an evaluation of the effectiveness of competition policy printing companies. The model of evaluating the effectiveness of competition policy, enterprise, consisting of five successive levels, which are divided into certain stages and groups of indicators that fully reflect the features and components of competition policy is the first step in the evaluation. It should be noted that, methodical approach to evaluating the effectiveness of competition policy provides an opportunity to make strategic management decisions to assess the current state of the competitive position of the company and developing strategic directions of change. The overall result of research and development is presented outlining ways to improve competitiveness, and keeping long time.

Ключові слова: конкурентна політика, поліграфічні підприємства, ефективність, оцінка, конкурентоспроможність підприємства,

Ключевые слова: конкурентная политика, полиграфические предприятия, эффективность, оценка, конкурентоспособность предприятия.

Keywords: competition policy, enterprise printing, effectiveness, evaluation, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Створення ефективно конкурентної політики підприємства потребує розробки методів аналізу та оцінки результатів процесу. Оцінка ефективності конкурентної політики підприємства полягає в ретельному аналізі технологічних, виробничих,

фінансових, організаційних і збутових можливостей підприємства. Важливо розроблення такої методики оцінювання ефективності конкурентної політики на підприємстві, яка б надавала змогу враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на конкурентні детермінанти підприємства, щоб приймати зважені рішення щодо утримання високого рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. До цього часу увагу дослідників було зосереджено головним чином на методах аналізу й оцінки конкурентоспроможності підприємства як основоположної у конкурентній політиці (Г. Азоев, І. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А.П. Градов, І. Максимов, Р.А. Фатхутдінов та ін.). Набагато менше дослідженими є питання, що стосуються комплексної оцінки ефективності конкурентної політики, хоча вони являють значний науково-методологічний інтерес. Це і зумовило вибір теми цього дослідження, результати якого викладаються нижче.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика методу оцінювання ефективності конкурентної політики поліграфічних підприємств.

Для досягнення поставленої мети вирішувались такі завдання:

- конкретизувати поняття конкурентна політика підприємства;
- виявити складові показники методики оцінювання ефективності конкурентної політики і дослідити механізм її формування;
- визначити порогові значення показників ефективності конкурентної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Конкурентна політика підприємства – це комплекс економічних й організаційно-адміністративних заходів, які дають змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги та забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності в умовах існуючого

конкурентного середовища, враховуючи цілі та стратегії його розвитку. При оцінюванні ефективності конкурентної політики підприємств важливим є аналіз стану розвитку підприємства у періоді. Необхідне врахування показників стану розвитку підприємства не лише на кінець досліджуваного періоду, але й порівняння з показниками на початку періоду. Показники стану розвитку підприємства відображають ефективність діяльності підприємства, його фінансовий стан та ступень інноваційної активності підприємства.

Важливе місце в конкурентній політиці займає система вимірювання конкурентоспроможності та її оцінка. На думку закордонних дослідників, конкурентоспроможність підприємства виражається через багаторівневу ієрархію факторів, де верхній рівень – частка ринку, безпосередньо залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції, другий рівень визначає її потенційну конкурентоспроможність, третій і четвертий – якість управління, останній, п'ятий рівень, – характеризує досягнуті економічні результати [1, с. 74].

Для використання моделі оцінювання ефективності конкурентної політики підприємства доцільно вибрати аналітичні показники, установити порядок визначення їх значень (такий порядок не має бути надто складним) та порядок агрегування значень показників. Послідовність формування показників моделі оцінювання ефективності конкурентної політики підприємства за рівнями моделі у вигляді «дерева пов'язаних показників» подано на рис. 1.

При розрахунку ефективності конкурентної політики використовуємо як групу показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства, так і групу показників стану розвитку підприємства. При цьому показники стану розвитку підприємства необхідно оцінювати у часі, тобто на початок звітного періоду та на кінець.

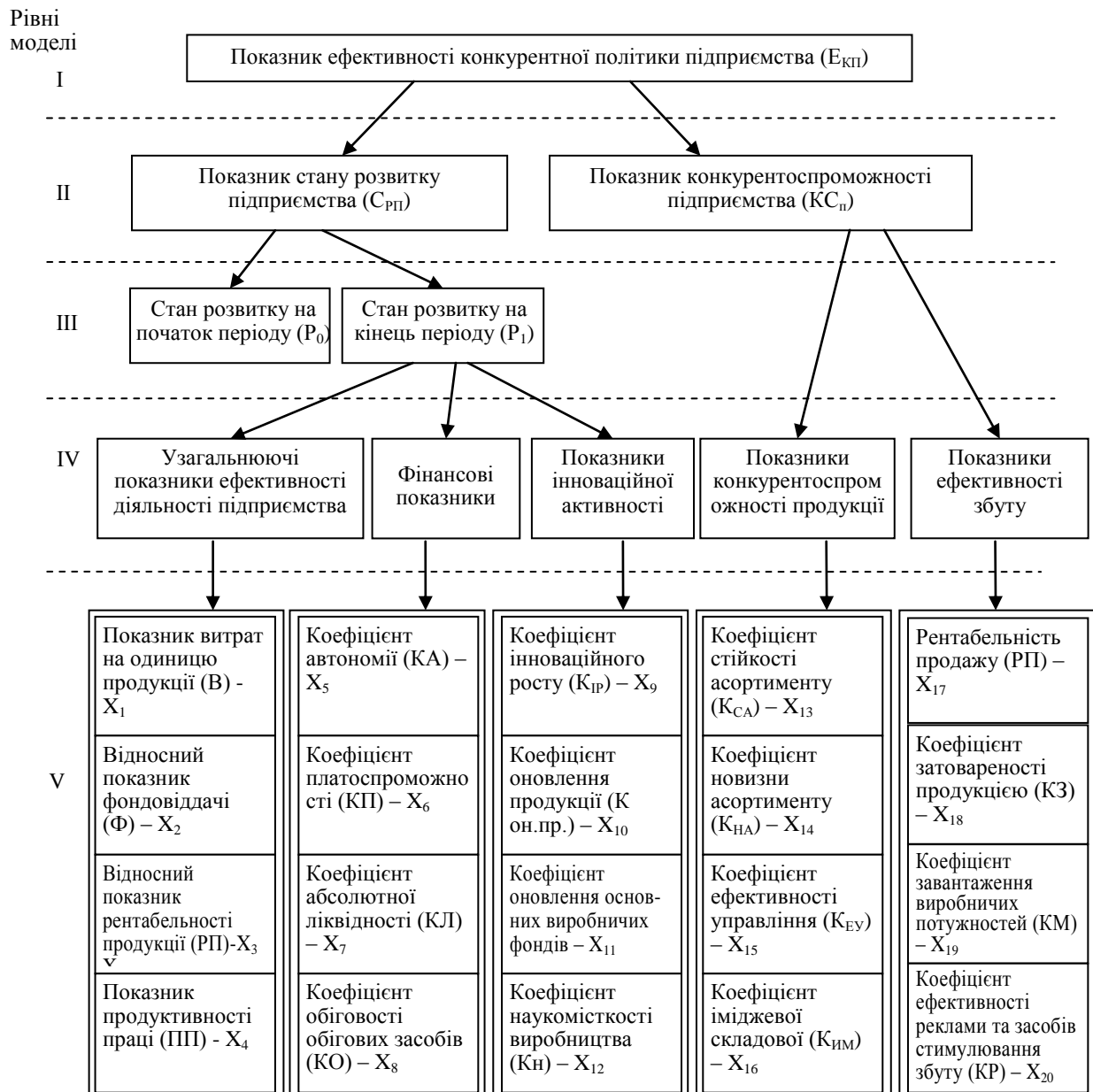


Рис. 1. Ієрархічна структура складових показників ефективності конкурентної політики підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [2; 6; 7; 8; 9; 11; 13; 15]

Аналітичний вид моделі оцінки ефективності конкурентної політики підприємства з виділенням п'яти її рівнів має такий вигляд:

$$E_{KP} = \sqrt{((P_1 - P_0) / P_0 \times KC_n)} \quad (1)$$

де E_{KP} – показник моделі оцінки ефективності конкурентної політики підприємства;

KC_n – оцінка конкурентоспроможності підприємства;

P_1 – оцінка стану розвитку підприємства на момент оцінювання; ефективності конкурентної політики підприємства;

P_0 – оцінка попереднього стану розвитку підприємства.

За аналітичним видом моделі формування показника розвиток підприємства відбувається на основі лінійно трансформованих значень показників другого рівня моделі. Така лінійна трансформація призначена для приведення діапазону показника розвитку підприємства до одиничного, який потрібен для спрощення інтерпретації цього показника.

Розрахунок показників другого рівня моделі здійснюється в такий спосіб:

$$C_{PP} = (P_1 - P_0) / P_0$$

$$C_{PP1} = Y_{1(1)} * Y_{2(1)} * Y_{3(1)}$$

$$C_{PP0} = Y_{1(0)} * Y_{2(0)} * Y_{3(0)}$$

$$KC_{II} = Y_4 * Y_5$$

Розрахунок показників четвертого рівня моделі з використанням первинних показників п'ятого рівня має такий вигляд:

$$\begin{cases} Y_1 = X_1 * Z_1 + X_2 * Z_2 + X_3 * Z_3 + X_4 * Z_4 \\ Y_2 = X_5 * Z_5 + X_6 * Z_6 + X_7 * Z_7 + X_8 * Z_8 \\ Y_3 = X_9 * Z_9 + X_{10} * Z_{10} + X_{11} * Z_{11} + X_{12} * Z_{12} \\ Y_4 = X_{13} * Z_{13} + X_{14} * Z_{14} + X_{15} * Z_{15} + X_{16} * Z_{16} \\ Y_5 = X_{17} * Z_{17} + X_{18} * Z_{18} + X_{19} * Z_{19} + X_{20} * Z_{20} \end{cases}$$

* X_n – коефіцієнти подані на рис. 1,

Z – значущість коефіцієнта відповідного показника

Основні показники, за якими буде здійснюватись оцінка ефективності конкурентної політики підприємства приведені у табл. 1.

Визначення порогових значень показників ефективності конкурентної політики – складний процес, що потребує глибокого аналізу діяльності підприємства за всіма її складовими. Слід підкреслити, що за межами граничних значень ефективності конкурентної політики підприємство втрачає спроможність до свого динамічного розвитку, стає об'єктом, на якому знижується ліквідність, що може призвести до банкрутства. Це один із найважливіших етапів, тому що від правильності встановлених нормативних значень показників залежить значення комплексного показника ефективності конкурентної політики.

Таблиця 1. Показники оцінювання ефективності конкурентної політики підприємств поліграфічної промисловості

X	Найменування	Позначення	Формула
X ₁	Відносний показник витрат на одиницю продукції	B	$B = \frac{BO}{TO} \quad (4)$
X ₂	Відносний показник фондівіддачі	Ф	$\Phi = \frac{TO}{O\Phi} \quad (5)$
X ₃	Відносний показник рентабельності продукції	РП	$PT = \frac{ЧП \times 100}{Cб} \quad (6)$
X ₄	Відносний показник продуктивності праці	ПП	$ПП = \frac{TO}{Чп} \quad (7)$
X ₅	Коефіцієнт автономії	КА	$КА = \frac{Вл.засоби}{\Sigma Джерел\Phiинансув.} \quad (8)$
X ₆	Коефіцієнт платоспроможності	КП	$КП = \frac{Вл.Капітал}{\Sigma Зобов'язань} \quad (9)$
X ₇	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КЛ	$КЛ = \frac{ГК + Шв.Цін.апери}{ПоточніПасиви} \quad (10)$
X ₈	Коефіцієнт покриття	КО	$КО = \frac{ОА + ВМП}{Поточзобов. + ДМП} \quad (11)$
X ₉	Коефіцієнт інноваційного росту	K _{IA}	$K_{ip} = \text{Инд} / \text{Изаг}, \quad (12)$ де Инд – вартість науково-дослідних та навчально-методичних інвестиційних проектів, грн; Изаг – загальна вартість інших інвестиційних витрат, грн.
X ₁₀	Коефіцієнт оновлення продукції	К о.пр.	$\text{Кон.пр} = Q_n / Q_{заг}, \quad (13)$ де Q _n – обсяг випуску нової продукції; Q _{заг} – загальний обсяг випуску продукції.
X ₁₁	Коефіцієнт освоєння нової техніки	К от	$\text{Кот} = O\Phi_n / O\Phi_{ср}, \quad (14)$ де OΦ _n – вартість введених основних фондів, грн.; OΦ _{ср} – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.
X ₁₂	Коефіцієнт наукомісткості виробництва	Кн	$Кн = V_n / V_з, \quad (15)$ де V _n – обсяг витрат на інноваційну діяльність (науку); V _з

1	2	3	4
			– загальна сума витрат виробництва.
X ₁₃	Коефіцієнт стійкості асортименту	K _{CA}	$K_{ca} = \frac{Y}{A_{ш}} \quad (16)$ <p>У (показник стійкості) – число видів продукції, що користуються стійким попитом у споживачів; ШД – дійсна широта асортименту.</p>
X ₁₄	Коефіцієнт новизни асортименту	K _{HA}	$K_{ha} = \frac{H}{A_{ш}} \quad (17)$ <p>H – кількість нових видів продукції, що з'явились за певний період часу; A_ш – дійсна широта асортименту</p>
X ₁₅	Коефіцієнт іміджевої складової	K _{IM}	$K_{им} = \frac{V_{пз}}{V_p} \quad (18)$ <p>Де V_{пз} – обсяг повторних заявок у вартісному виразі, V_p – загальний обсяг реалізації</p>
X ₁₆	Коефіцієнт ефективності управління	K _{EU}	$K_{eu} = \frac{ЧП}{B_p} \quad (19)$ <p>Чп – чистий прибуток, B_p – виручка від реалізації продукції</p>
X ₁₇	Рентабельність продажу	РП	$РП = \frac{П \times 100}{ТО} \quad (20)$
X ₁₈	Коефіцієнт затовареністю продукцією	КЗ	$Kз = \frac{TЗк}{ТО} \quad (21)$
X ₁₉	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	КМ	$KM = \frac{ТО}{ПП} \quad (22)$
X ₂₀	Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту	КР	$KR = \frac{ВитратиНаРекламу}{ПрирістПрибутку} \quad (23)$

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5; 10; 12; 14]

Порогові значення показників визначаються залежно від специфіки кожного з них. Їх, звичайно, не можна точно розрахувати, а лише експертно на основі досвіду. При визначенні порогових значень ефективності конкурентної політики підприємства слід враховувати також граничні рівні критеріїв, встановлені для їх конкурентів і партнерів.

Чим вище значення показників стану розвитку та конкурентоспроможності підприємства, тим вище ефективність конкурентної політики підприємства. За допомогою методів математичної статистики нами досліджено та встановлено порогові значення показника ефективності конкурентної політики підприємства, які наведено в табл. 2.

Шкала значення результуючого показника ефективності конкурентної політики підприємства:

– менше 1,73 – мінімальне значення, при якому відображається низький рівень стану розвитку підприємства та зниження показника конкурентоспроможності, що впливає на низький рівень значення результуючого показника ефективності конкурентної політики підприємства;

– 1,73 – оптимальне значення, показує збалансованість між показниками стану розвитку підприємства та показником конкурентоспроможності;

– більше 1,73 – максимальне значення, відображає достатній рівень ефективності конкурентної політики підприємства, при такому значенні відзначається високий рівень розвитку підприємства та утримання рівня конкурентоспроможності на довготривалій період.

У даний моделі пропонується інтегрований підхід з оцінки ефективності конкурентної

політики підприємств з різних точок зору, що забезпечує мінімізацію впливу суб'єктивізму.

Таблиця 2. Зведена таблиця показників ефективності конкурентної політики

№	Показники	Порогове значення
1	Результуючий показник ефективності конкурентної політики підприємства ($E_{КП}$)	$E_{КП} > 1,73$
2	Зміна стану розвитку підприємства ($C_{РП}$)	$C_{РП} > 3,50$
3	Показник конкурентоспроможності підприємства ($КС_{п}$)	$КС_{п} > 0,86$

Джерело: [складено автором]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Таким чином, наукова новизна результатів проведеного дослідження полягає у конкретизації науково-методичного підходу до оцінювання ефективності конкурентної політики, який надає можливість приймати стратегічні управлінські рішення з метою визначення поточного стану конкурентної позиції підприємства та розроблення стратегічних напрямів її зміни.

Пропонується при оцінюванні ефективності конкурентної політики використовувати групу показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємства (конкурентоспроможність продукції, ефективність збуту), і групу показників стану розвитку підприємства (ефективність виробництва, фінансовий стан підприємства, інноваційна активність). При цьому останню групу показників варто оцінювати в часі, тобто на початок та кінець звітного періоду.

Список літератури

1. Адамик В., Вербицька Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамик, Г. Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – №1. – С.69–78.
2. Багрова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Науковий журнал «Вісник економічної науки України». – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
3. Брутман А.Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / А. Б. Брутман // Вісник Хмельницького університету. – 2010. – Т. 2. Економічні науки, № 4. – С. 136–141.
4. Брутман А.Б. Количественные подходы к оценке конкурентоспособности промышленных предприятий: основное содержание и дискуссионные вопросы / А. Б. Брутман // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : статті / А.Б. Брутман. – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 257, Т. III. – С. 599–612.
5. Воронов А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия / А. А. Воронов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – №4.
6. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
7. Кара А. Методика оценки конкурентоспособности предприятия на рынке / А. Кара, Е. Ерохина // АИМ–Пресс. – 2003.– №12. – С. 10–19.
8. Котельников Д. І., Задорожна С. М. Управління конкурентоспроможністю. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2004. – 168с.
9. Ліфіц І. М. Теорія і практика оцінки конкурентоспроможності товарів і послуг / І.М. Ліфіц. – М.: Річ навіть і сервіс, 2007. – С.105.
10. Лифиц И. М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг: Учеб. пос. – М, Юрайт–Издат, 2004. – 335с.
11. Мошни В. А. Комплексна оцінка конкурентоспроможності підприємства // Маркетинг в Росії і за кордоном. – 2007. – № 5. – С.18
12. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко // – Харьков: Изд–во ХНЭУ, 2004. – 216 с.

13. Паламарчук Г. М. Конкурентна політика в перехідній економіці / Г. М. Паламарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 3–4. – с. 20.

14. Родченко В. В. Оцінка можливостей виживання та поступового розвитку підприємства / В. В. Родченко. Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці». Електронне наукове фахове видання / За заг. ред. д.е.н., проф. В.В. Мова – К.: Національний авіаційний університет. – №1. – 2008.

15. Харченко Т. Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки / Т. Б. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2003 – №2. – С 71.

References

1. Adamik, V. and Verbytskyi, G. (2008) “Evaluation of the competitiveness of enterprises”, *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, vol. 1, pp. 69-78.

2. Bagrova, I. B. (2007) “Components and factors of competitiveness”, *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 1 (11), pp. 11-16.

3. Brutman, A. B. (2010) “Measuring the competitiveness of industrial enterprises on the basis of estimates of their productive capacity”, *Visnyk Khmel'nyts'koho universytetu*, vol. 4, pp. 136-141.

4. Brutman, A. B. (2010) “Quantitative approaches to assessing the competitiveness of industrial enterprises: the main content and discussion questions”, *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 257, pp. 599-612.

5. Voronov, A. A. (2003) “Modeling competitiveness of enterprise” *Marketing v Rossii i za rubezhom*, vol. 4.

6. Dolzhansky, I. Z. And Zagorny, T. S. (2006), *Konkurentospromozhnist' pidpryemstva: Navchal'nyj posibnyk* [Competitiveness: Tutorial], Tsentri navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.

7. Kara, A. and Erokhin, E. (2003), *Metodika ocnki konkurentosposobnosti predpriyatija na rynke* [Methods of assessing the competitiveness of the company on the market], PAM-Press, Tolyatti, Russian Federation.

8. Kotelnikov, D. I. and Zadorozhna, S. M. (2004), *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu. Navchal'nyj posibnyk dlia studentiv vyschykh navchal'nykh zakladiv* [Managing competitiveness. Textbook for university students], Vydavnychyj Dim «Slovo», Kyiv, Ukraine.

9. Lifits, I. M. (2007) *Teoriia i praktyka otsinky konkurentospromozhnosti tovariv i posluh* [Theory and practice of assessing the competitiveness of goods and services], Rich navit' i servis, Moscow, Russian Federation.

10. Lifits, I. M. (2004) *Formirovanie i ocnka konkurentosposobnosti tovarov i uslug* [Formation and evaluation of the competitiveness of goods and services], Jurajt-Izdat, Moscow, Russian Federation.

11. Moshni, V. A. (2007) “Comprehensive assessment of the competitiveness of enterprises”, *Marketynh v Rosii i za kordonom*, vol. 5, pp. 18.

12. Otenko, I. P. (2004) *Metodologicheskie osnovy upravlenija potencialom predpriyatija* [Methodological bases of management potential of the enterprise], Izd-vo HNJeU, Kharkiv, Ukraine.

13. Palamarchuk, G. M. (2001) “Competition policy in transition economies”, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 3-4, pp. 20.

14. Rodchenko, V. V. (2008) “Assessment of survival and progressive development of enterprise” / *Zbirnyk naukovykh prats' «Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi»*, vol. 1.

15. Kharchenko T. B. (2003) “Ensuring competitiveness of enterprises as a means of market economic reform”, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 71.

П. В. Круш, к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Т.О. Бойко, студентка, кафедра економіки і підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

П. В. Круш, к.э.н., профессор, заведующий кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Т.О. Бойко, студентка, кафедра экономики и предпринимательства, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

P. Krush, PhD of Economic sciences, professor, Head of the Department of Business Economics, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

T.O. Boiko, student, Economics of enterprise Department, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE PRODUCTION POTENTIAL IN CURRENT CONDITIONS

Дана стаття присвячена вивченню поняття управління виробничим потенціалом підприємства та системи управління виробничим потенціалом підприємства. Метою роботи є дослідження та структурування існуючих напрацювань з обраного предмету дослідження. Завданнями статті є розробка узагальненого визначення «система управління виробничим потенціалом підприємства» та опис її складових, особливостей, принципів, механізмів. В ході виконання поставлених завдань було розглянуто види систем управління, які існують на сьогодні, та описано особливості найчастіше використовуваних в економіці систем – організаційних. На основі існуючих наукових напрацювань сформовано власне визначення системи управління виробничим потенціалом підприємства, яке полягає в сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, які використовує підприємець в ході управління виробничою діяльністю для забезпечення найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства. Розглянуто її структуру та описано її складові компоненти: суб'єкт управління та об'єкт управління. Досліджено механізм управління, який передбачає наявність цілі управління, що полягає в забезпеченні найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства. Проаналізовано підходи, якими має керуватися підприємець при управлінні виробничим потенціалом підприємства. Наступним кроком було сформовано власний алгоритм процесу управління виробничим потенціалом підприємства та поділено на чотири основні етапи: постановка цілей, оцінка, порівняння та коригування. На основі опрацьованих матеріалів сучасних досліджень авторами було запропоновано певний перелік шляхів нарощування виробничого потенціалу підприємства – сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення рівня виробничого потенціалу та перелічено комплекс основних заходів стосовно усунення слабких місць та проблем, які виникають при управлінні виробничим потенціалом підприємства для його кожної складової. Отримані під час дослідження результати можна використовувати на будь-якому підприємстві для усунення проблем при управлінні його виробничим потенціалом загалом чи кожної складової окремо, його нарощуванні та при профілактиці проблем.

Данная статья посвящена изучению понятия управления производственным потенциалом предприятия и системы управления производственным потенциалом предприятия. Целью работы

является исследование и структурирование существующих наработок по избранному предмету исследования. Задачами статьи является разработка обобщенного определения «система управления производственным потенциалом предприятия» и описание ее составляющих, особенностей, принципов, механизмов. В ходе выполнения поставленных задач были рассмотрены виды систем управления, которые существуют сегодня, и описаны особенности наиболее часто используемых в экономике систем – организационных. На основе существующих научных наработок сформирован собственное определение системы управления производственным потенциалом предприятия, которое заключается в совокупности целей, принципов, методов, приемов, форм и стимулов менеджмента, используемых предпринимателем в ходе управления производственной деятельностью для обеспечения наиболее эффективного использования и развития производственного потенциала предприятия. Рассмотрена ее структура и описаны компоненты: субъект управления и объект управления. Исследован механизм управления, который предусматривает наличие цели управления, заключается в обеспечении наиболее эффективного использования и развития производственного потенциала предприятия. Проанализированы подходы, которыми должен руководствоваться предприниматель при управлении производственным потенциалом предприятия. Следующим шагом было сформировано собственный алгоритм процесса управления производственным потенциалом предприятия и разделен на четыре основных этапа: постановка целей, оценка, сравнение и корректировка. На основе обработанных материалов современных исследований авторами было предложено определенный перечень путей наращивания производственного потенциала предприятия – совокупность движущих сил и факторов, ведущих к увеличению уровня производственного потенциала и перечислены комплекс основных мероприятий по устранению слабых мест и проблем, которые возникают при управлении производственным потенциалом предприятия для его каждой составляющей. Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы на любом предприятии для устранения проблем при управлении его производственным потенциалом в целом или каждой составляющей отдельно, его наращивании и при профилактике проблем.

This article is devoted to studying the concept of managing the production potential of the enterprise and management system of enterprise production potential. The aim of the article is to investigate and structurize of existing works on the selected subject. The objectives of the article is to develop a generalized definition of “management system of enterprise production potential” and description of its components, features, principles, mechanisms. During the execution of tasks of this article the main types of control systems that exist today were considered, and described the most commonly used features of economic systems – organizational. Based on the existing scientific developments formed their own definition of managing the production potential of the enterprise, which is to set goals, principles, methods, techniques, forms and incentives management used by the entrepreneur in the management of production activities to ensure the most effective use and development of the productive capacity of the enterprise. Considered its structure and description of its component parts: an administration and object management. The mechanism of control that provides for management objectives, which is to ensure the most effective use and development of the productive capacity of the enterprise. The approaches that should guide the entrepreneur in managing production potential business. The next step was formed own algorithm of the management company and production potential is divided into four main stages: goal setting, evaluation, comparison and adjustment. Based on the processed material modern research authors have proposed a specific list of ways to build productive capacity of the enterprise – a set of driving forces and factors leading to an increase in production capacity and listed a number of basic measures to eliminate the weaknesses and problems that arise in the management of the production potential of the company to its every component. Obtained in the study results can be used on any enterprise to correct problems in the management of its manufacturing capacity in general or each component separately, its capacity and in the prevention of problems.

Ключові слова: потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, управління виробничим потенціалом підприємства, система управління, система управління виробничим потенціалом підприємства.

Ключевые слова: потенциал предприятия, производственный потенциал предприятия, управление производственным потенциалом предприятия, система управления, система управления производственным потенциалом предприятия.

Keywords: potential of the company, the production potential of the enterprise, managing the production potential of the enterprise, management system, management system of the enterprise production potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасних етапах розвитку економічних відносин питання вмілого управління потенціалом підприємства виступає як передумова ефективного господарювання, необхідного для досягнення стратегічних цілей підприємства. Часто стається так, що навіть при однакових ринкових умовах, наявних ресурсах та потенціалах підприємства однієї галузі досягають зовсім різних результатів. Дана ситуація вимагає від керівника вміння управляти потенціалом підприємства взагалі та його складовими окремо, тобто вміння грамотно побудувати на управляти системою управління виробничим потенціалом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання управління виробничим потенціалом підприємства на сьогодні залишається актуальним для вивчення. Аналіз наукових праць показав, що даному питанню приділено не достатньо уваги. В основному авторами вивчається управління загальним потенціалом підприємства, ресурсним, трудовим, особлива увага приділена управлінню фінансовим потенціалом підприємства або виробничому потенціалу окремої галузі. Зокрема, вивченням питання управління загальним потенціалом підприємства займалися О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міщенко, Н. С. Краснокутська, Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха та інші. Управління виробничим потенціалом підприємств переробної промисловості займався Д.О. Сугоняtko; Л.О. Горяча, В.Е. Квантор, Ф.М. Гончарова займалися вивченням управління виробничим потенціалом промислових підприємств; Ю.Г. Левченко – харчової промисловості, Н.М. Побережна досліджувала управління ефективністю його використання.

Дану ситуацію можна пояснити тим, що виробничий потенціал є складною системою, яка

постійно змінюється та розвивається, що викликає труднощі в управлінні ним на необхідність у формуванні системи управління виробничим потенціалом для окремо взятого підприємства виходячи з особливостей його функціонування.

Дослідження та розроблення специфічних систем управління виробничим потенціалом підприємств за їх приналежністю до певних галузей або управління його окремими складовими чи характеристиками викликає необхідність узагальнення напрацьованих робіт та розробки уніфікованої системи управління виробничим потенціалом підприємства.

Постановка завдання. Завданнями статті є розробка визначення систему управління виробничим потенціалом підприємства та опис її складових та особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. З теорії менеджменту відомо, що управління – це діяльність суб'єкта, що дістає вияв у цілеспрямованому, організуючому впливі на об'єкт управління, здійснюваному з метою приведення останнього у бажаний для суб'єкта стан [1]. Тобто управління являє собою процес з масою варіантів розвитку подій, використаного інструментарію та методологій в залежності від кінцевої мети самого процесу.

Виходячи з визначення процесу управління, на думку авторів, управління виробничим потенціалом підприємства являє собою цілеспрямований організуючий вплив суб'єкта управління на виробничу діяльність підприємства та пов'язані з нею процеси з метою приведення фінансового стану підприємства у бажаний для суб'єкта стан.

Система ж являє собою сукупність взаємодіючих елементів, які становлять цілісне утворення, що має нові властивості, які відсутні в її елементів [2].

Загалом в теорії менеджменту системи поділяють на три основні типи: технічна, егратична та організаційна система управління.

Особливості даних систем управління розглянемо в табл. 1 [3].

В економіці переважають системи управління організаційного типу: системи управління підприємствами, фірмами, галузями й секторами промисловості, державою. Дані системи є найскладнішими для управління, оскільки мають ряд наступних особливостей [4]:

- такі системи здатні самостійно формувати цілі та самоорганізовуватися;

- у процесі управління ними необхідно враховувати численні політичні, соціальні та економічні фактори;

- вони характеризуються високою невизначеністю вихідних даних, неможливістю спрогнозувати всі фактори, що впливають на

процеси управління, а також обмеженою можливістю застосування математичних моделей для прийняття управлінських рішень;

- основна роль під час прийняття рішень та організації їх виконання належить людині, яка може припускатися помилок, формуючи цілі та плануючи обсяги витрат ресурсів на їх досягнення;

- такі системи зорієнтовані на певні соціальні потреби.

Як і будь-яка система, організаційна система управління має власну структуру, яка складається з наступних компонентів: суб'єкт управління, об'єкт управління, функції управління, механізм управління, кадри управління, процес управління [5].

Таблиця 1. Типи систем управління та їх особливості

Тип	Зміст	Властивості
Технічна	Це системи, що містять як елементи технічні пристрої та можуть протягом деякого проміжку часу функціонувати без участі людини.	<ul style="list-style-type: none"> – чітко визначена (як правило, єдина) ціль або група цілей управління; – відсутність людини в контурі управління; – достатньо висока визначеністю вхідних даних та можливість формалізації процесів функціонування за допомогою математичних моделей.
Ергатична	Містять у контурі управління як технічні пристрої, так і людей, що взаємодіють з цими пристроями.	<ul style="list-style-type: none"> – необхідність врахування психологічних особливостей людини, яка є складовою контуру управління; – невизначеність вхідних даних і неможливість адекватного опису процесів функціонування та їх повної формалізації; – необхідність управляти багатьма різними підсистемами.
Організаційна	Розглядаються колективи людей	<ul style="list-style-type: none"> – складається принаймні з двох осіб, що вважають себе частиною цієї групи; – існує єдина ціль (бажаний кінцевий стан або результат), яку вважають спільною всі члени групи; – є члени групи, які свідомо працюють разом для досягнення важливої для всіх цілі.

Звідси, на думку авторів, система управління виробничим потенціалом підприємства (далі – СУВП) являє собою сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, які використовує підприємець в ході управління виробничою діяльністю для забезпечення найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства. Особливості складових компонентів системи управління виробничим потенціалом підприємства подамо в табл. 2 [5].

Отже, об'єктом управління в СУВП виступатиме саме виробничий потенціал підприємства. В залежності від мети процесу управління та проблематики, яку необхідно

вирішити, об'єктом може виступати як сукупний виробничий потенціал підприємства, так і його складові: потенціал технічного персоналу, потенціал землі та природно-кліматичних умов, основних фондів, оборотних фондів, інформаційний та нематеріальних активів.

Суб'єктом управління буде виступати або керівник підприємства, або спеціально сформована група для вирішення поставлених задач.

Механізм управління виробничим потенціалом підприємства передбачає наявність цілі управління, яка полягає в забезпеченні найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Таблиця 2. Особливості компонентів системи управління виробничим потенціалом підприємства

Назва компоненту та його зміст	Управління виробничим потенціалом
<i>Об'єкт управління</i> , тобто те, на що спрямовано керуючий вплив суб'єкта.	Виробничий потенціал підприємства
<i>Суб'єкт управління</i> – той, хто впливає на об'єкт з метою переведення його у новий стан.	Керівництво підприємства
<i>Функції управління</i> – відокремлені напрями управлінської діяльності, які забезпечують управлінську дію	Планування, організація, мотивація, контроль.
<i>Кадри управління</i> – працівники, що здійснюють функції управління або сприяють їхньому здійсненню.	Працівники підприємства
<i>Механізм управління</i> – це сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, взаємозалежний вплив яких забезпечує найбільш ефективний розвиток соціальної групи, організації й суспільства в цілому.	<i>Ціль управління:</i> забезпечення найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства. <i>Принципи управління:</i> системність, обґрунтованість, комплексність, адаптивність, цілеспрямованість, динамічність, оптимальність, прогнозованість, гнучкість. <i>Методи управління:</i> системний, факторний, кластерний аналіз, діагностика, моделювання, прогнозування та планування. <i>Підходи до управління:</i> аспективний, ситуаційний, системний, процесний, синергетичний.
<i>Процес управління</i> – вплив органів і кадрів управління на об'єкт управління за допомогою обраних методів для досягнення запланованих цілей.	Процес управління та його структура залежить від цілі підприємства та повинен розпочинатися саме зі стратегічного планування його діяльності. Процес управління виробничим потенціалом підприємства подано на рис. 1.

Принципи, на яких ґрунтується система управління майновим потенціалом підприємства мають наступний зміст [6]:

- системність – визначає процес формування складових виробничого потенціалу з метою забезпечення їх збалансованості; дотримання системності у розробці стратегії і тактики фінансування, а також в реалізації запланованих заходів через дослідження системи взаємопов'язаних та взаємоузгоджених показників;

- обґрунтованість – забезпечує формування виробничого потенціалу на реалістичних показниках економічного і соціального розвитку підприємства;

- комплексність – припускає наявність повного набору всіх функцій управління виробничим потенціалом підприємства: планування, організація, мотивація та контроль;

- адаптивність – визначає існування великої кількості варіантів до формування структури виробничого потенціалу, який на основі даного принципу має бути гнучко

приспосований до впливу зовнішнього та внутрішнього середовища;

- цілеспрямованість – орієнтує на цілі й завдання, які на визначений момент ставить перед собою підприємство щодо формування та ефективного використання виробничого потенціалу підприємства;

- динамічність – визначає необхідність врахування зміни структури виробничого потенціалу залежно від змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;

- оптимальність – передбачає, що система управління виробничим потенціалом має забезпечувати підвищення ефективності господарської діяльності з обов'язковою мінімізацією витрат самої системи;

- прогнозованість – передбачає необхідність наперед підготуватися до можливих негативних явищ і створити необхідні передумови для їх локалізації або нейтралізації;

- гнучкість – передбачає, що система управління виробничим потенціалом не є усталеною, а змінюється під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

До основних методів які використовуються потенціалом підприємства, можна віднести при управлінні будь-яким економічним наступні, подані в табл. 3 [7].

Таблиця 3. Методи управління економічними категоріями та їх зміст

Назва методу	Зміст методу
Системний аналіз	Системний аналіз – вивчення об'єкта дослідження як сукупності елементів, що утворюють систему. У наукових дослідженнях він передбачає оцінку поведінки об'єкта як системи з усіма факторами, які впливають на його функціонування
Діагностика	Діагностикою називають процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального стану процесів за допомогою існуючого технологічного інструментарію, з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих так і таких, що виникатимуть у майбутньому
Факторний аналіз	Виявляє вплив окремих факторів (причин) на майновий потенціал підприємства за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження
Кластерний аналіз	Являє собою метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи.
Моделювання	Конструювання моделі на основі попереднього вивчення об'єкта, визначення його найбільш суттєвих характеристик, експериментальний і теоретичний аналіз створеної моделі, а також необхідне коригування на підставі одержаної інформації.
Планування	Передбачає розробку комплексу заходів, які визначають послідовність досягнення конкретних цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів підприємства.
Прогнозування	Базується на вивченні закономірностей розвитку виробничого потенціалу, виявляє найбільш ймовірні та альтернативні шляхи його розвитку і створює базу для вибору та обґрунтування політики підприємства в цій сфері на перспективу.

Підходи, якими має керуватися підприємець при управлінні виробничим потенціалом підприємства, налічують безліч видів, але до основних належать наступні [7]: аспектний, ситуаційний, системний, процесний та синергетичний.

Процес управління виробничим потенціалом підприємства собою цілеспрямований організуючий вплив суб'єкта управління на виробничу діяльність підприємства та пов'язані з нею процеси з метою приведення фінансового стану підприємства у бажаний для суб'єкта стан. Оскільки дане питання потребує ще дослідження та розробки, то авторами на основі проаналізованих сучасних результатів досліджень [8, 9] було сформовано власний алгоритм процесу управління виробничим потенціалом підприємства та подано на рис. 1.2.1.

Комплекс заходів стосовно усунення слабких місць та проблем при управлінні виробничим потенціалом підприємства буде залежати від того, яка саме складова виробничого потенціалу відхиляється від запланованого рівня, встановленого при формуванні мети виробничої діяльності підприємства. Для того, щоб підвищити рівень

виробничого потенціалу підприємства, застосовують певний перелік шляхів його нарощування – сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення рівня виробничого потенціалу. Їх поділяють за його складовими.

До шляхів нарощування виробничого потенціалу підприємства за рахунок підвищення ефективності використання основних фондів відносять [10]. :

а) Технічне вдосконалення засобів праці, яке передбачає:

– технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;

– заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;

– ліквідацію вузьких місць та диспропорцій у виробничих потужностях підприємства;

– механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;

– розвиток винахідництва та раціоналізаторства

б) Збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок:

– ліквідації недіючого обладнання (здавання його в оренду, лізинг, реалізація тощо);

– скорочення строків ремонту обладнання;

– зниження простоїв: цілозмінних та всередині змін.

в) Покращення організації та управління виробництвом, а саме:

– прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних фондів;

– впровадження наукової організації праці та виробництва;

– покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;

– вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;

– розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.



Рис. 1. Процес управління виробничим потенціалом підприємства

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання трудових ресурсів [10]:

– удосконалення спеціалізації і кооперування виробництва та методів організації виробничого процесу;

– удосконалення розподілу і кооперування праці, організації та обслуговування робочих місць;

– удосконалення підбору і розстановки працівників, їх підготовки й підвищення кваліфікації;

– впровадження передових прийомів і методів праці та проведення робіт по інших напрямках удосконалення організації праці;

– удосконалення організаційної структури управління;

– удосконалення виконання функцій та використання методів управління, механізація і автоматизація управлінської праці.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання оборотних фондів налічують наступні варіанти [10]:

а) На стадії створення виробничих запасів:

– раціональне використання виробничих запасів;

– ліквідація наднормативних запасів матеріалів;

– удосконалення нормування;

– поліпшення організації постачання, у тому числі через установавання чітких договірних умов і забезпечення їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту;

– поліпшення організації складського господарства, зокрема впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

б) На стадії незавершеного виробництва:

– упровадження прогресивної техніки і технології, зокрема безвідходної та маловідходної;

– розвиток стандартизації і уніфікації;

– удосконалення форм організації виробництва;

– удосконалення системи економічного стимулювання, економічного використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів.

в) На стадії обігу:

– раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків;

– своєчасне оформлення документації та прискорення їх руху, дотримання договірної та платіжної дисципліни.

До шляхів нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності використання нематеріальних активів відносять [11]:

– створення власної інформаційної бази;

– підтримка рівноваги у своїй діяльності, раціональність використанні існуючого досвіду і знань;

– підтримка інновацій та змін;

– захист сфер компетенції від конкуренції;

– впровадження інформаційних систем стандарту (MRP, MRPII та ERP) та ін.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу за рахунок підвищення ефективності

використання інформаційної складової відносять [12]:

– впровадження в систему управління підприємством системи управління інформаційними ресурсами підприємства;

– впровадження нових та модернізація застарілих інформаційних технологій управління виробничою діяльністю підприємства;

– запровадження використання стратегічних карт аналізу системи інформаційного забезпечення підприємства та ін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, процес управління виробничим потенціалом підприємства собою цілеспрямований організуючий вплив суб'єкта управління на виробничу діяльність підприємства та пов'язані з нею процеси з метою приведення фінансового стану підприємства у бажаний для суб'єкта стан.

Оскільки виробничий потенціал є категорією динамічною, що постійно розвивається та видозмінюється, то і управління виробничим потенціалом підприємства вимагає від підприємця бути гнучким до зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, проявляти зацікавленість до появи нових методів до його формування, використання та оцінки.

Для того щоб ефективно управляти виробничим потенціалом на підприємстві потрібно розробити власну систему управління виробничим потенціалом. На думку авторів, система управління виробничим потенціалом підприємства (далі СУВП) являє собою сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, які використовує підприємець в ході управління виробничою діяльністю для забезпечення найбільш ефективного використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Список літератури

1. Сушко Н.М. (2008), *Менеджмент персоналу в банках* [Human resource management in banks], Центр учбової літератури, Київ, Україна
2. Школа І.М. та Михайловська О.В. (2004), *Операційний менеджмент* [Operational management], Книги – XXI, Чернівці, Україна
3. Соснін О.С та Казарцев В.В. (2002), *Виробничий і операційний менеджмент* [Production and Operations Management], Видавництво Європи, Київ, Україна
4. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д. та Семьонов Д.Є. (2004), *Економічна кібернетика* [Economic Cybernetics], КНЕУ, Київ, Україна.

5. Гріфін Р.Р. та Яцура В.О. (2001) *Основи менеджменту* [Management basics], Львів, Україна
6. Горяча О.Л. (2006) «Управління виробничим потенціалом промислових підприємств», Автореф. дис. канд. екон. наук., Національний аграрний університет Кабінету міністрів України, Київ, Україна
7. Денисюк О. Г. (2010), «Майновий потенціал підприємства: сутність, методологія, управління», Автореф. дис. канд. екон. наук., Житомирський державний технологічний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир, Україна
8. Васильєва Т.А., Леонтьєв С.В. та Кривич Я.М. (2011), «Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу», *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – №4. – Т.1. – С. 160-171
9. Сугоняко Д.О. та Полковниченко Т.В. (2013), «Механізм управління виробничим потенціалом», *Ефективна економіка*, № 5, режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=5&y=2014>, (дата звернення до ресурсу 20.10.2015)
10. Кривов'язюк І.В. (2012), *Комплексна економічна діагностика підприємства* [Complex economic diagnostics of the enterprise], РВВ Луцького НТУ, Луцьк, Україна
11. Чуб Ю.В. (2010), *Управління нематеріальними активами підприємств агропромислового комплексу*, Автореф. дис. канд. екон. наук, спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)», Суми, Україна
12. Хвостіна І. В. (2010), «Підвищення ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств», *Економічний аналіз*, №5, ст. 201-206

References

1. Sushko N.M. (2008), *Menedzhment personalu v bankah* [Human resource management in banks], Centr uchbovoi' literatury, Kyiv, Ukraine
2. Shkola I.M. ta Myhajlovs'ka O.V. (2004), *Operacijnyj menedzhment* [Operational management], Knygy – XXI, Chernivci, Ukraine
3. Sosnin O.S and Kazarcev V.V. (2002), *Vyrobnychyj i operacijnyj menedzhment* [Production and Operations Management], Vydavnytvo Jevropy, Kyiv, Ukraine
4. Sharapov O.D., Derbencev V.D. and Sem'onov D.Je. (2004), *Ekonomichna kibernetyka* [Economic Cybernetics], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Griffin R.R. and Jacura V.O. (2001) *Osnovy menedzhmentu* [Management basics], Lviv, Ukraine
6. Gorjacha O.L. (2006) “Management of industrial enterprises production potential”, PhD in Economic sciences Thesis, National Agricultural University of Ukraine Cabinet of Ministers, Kyiv, Ukraine
7. Denysiuk O.G. (2010), “Property potential of the company: the nature, methodology, management”, PhD in Economic sciences Thesis, Zhytomyr State Technological University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Zhitomir, Ukraine
8. Vasilieva T.A., Lieontiev S.V. and Kryvych Ja.M. (2011), “Conceptual bases of formation of system of innovative development potential on the basis of marketing”, *Marketing i menedzhment innovacij* [Marketing and management of innovations], Sumy State University, Sumy, Ukraine, №4, Vol.1, pp. 160-171
9. Suhoniako D.O. and Polkovnychenko T.V. (2013), “Management Mechanism of the production potential”, *Productive economy*, №5, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=5&y=2014>, (Accessed 10/20/2015)
10. Kryvovjazjuk I.V. (2012), *Kompleksna ekonomichna diagnostyka pidpryjemstva* [Complex economic diagnostics of the enterprise], RVV Luckogo NTU, Luck, Ukraine
11. Chub Y.V. (2010), “Management of intangible assets of agricultural enterprises”, PhD in Economic sciences Thesis, spec. 08.00.04 “Economics and management of enterprises (by economic activity)”, Sumy, Ukraine
12. Hvostina I.V (2010), “Improving the efficiency of information support enterprises”, *Ekonomichnyj analiz*, №5, pp. 201-206

УДК 330.4:330.342.21

С. В. Войтко, д.е.н., професор, в.о. завідувача кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

М. Б. Кокоруз, студентка, кафедра міжнародної економіки, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ДО МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЙМЕНШ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН НА ЗАСАДАХ ОФШОРИЗАЦІЇ

С. В. Войтко, д.э.н., профессор, и. о. заведующего кафедрой международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

М. Б. Кокоруз, студентка, кафедра международной экономики, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

К ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН НА ОСНОВЕ ОФШОРИЗАЦИИ

S. Voitko, Doctor of Economics, Acting Head of the International Economics Department, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

M. Kokoruz, student, International Economics Department, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

ABOUT TAX HAVENS AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVEMENT OF THE PERFORMANCE IN THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES

Досліджено рівень адекватності системи критеріальної оцінки розвитку країн, що класифікуються як найменш розвинені у світі. Доведено першочерговість впливу критеріїв доходу та слабкості людських ресурсів на розгляд країни як можливого кандидата на виключення з групи найменш розвинених на основі порівняльної візуалізації динаміки зміни рівня економічної вразливості тих країн, що виключені з групи, і країн, що на даному етапі розвитку визначені ООН як потенційні кандидати на вихід. Здійснено двовимірний аналіз сучасного стану розвитку найменш розвинених країн. Визначено країни, що за дотримання теперішнього рівня соціально-економічного розвитку можуть в подальшому розглядатись як такі, що номіновані на позбавлення статусу найменш розвинених. Обґрунтовано важливість офшоризації як фінансового інструменту для залучення іноземних інвестицій та потенційного зростання показників критеріїв розвитку на основі компаративного аналізу специфічних особливостей розвитку окремої з країн.

Исследован уровень адекватности системы критерияльной оценки развития стран, которые классифицируются как наименее развитые в мире. Доказана первоочередность влияния критериев дохода и слабости человеческих ресурсов на рассмотрение страны как возможного кандидата на исключение из группы наименее развитых на основе сравнительной визуализации динамики изменения уровня экономической уязвимости тех стран, которые исключены из группы, и стран, что на данном этапе развития определены ООН как потенциальные кандидаты на выход. Осуществлен двумерный анализ современного состояния развития наименее развитых стран. Определены страны, которые, при соблюдении нынешнего уровня социально-экономического развития, могут в дальнейшем рассматриваться как номинированные на лишение статуса наименее развитых. Обоснована важность офшоризации как финансового инструмента для привлечения иностранных инвестиций и потенциального роста показателей критериев развития на основе сравнительного анализа специфических особенностей развития отдельной из стран.

The research examines a criteria-based evaluation system of the least developed countries' performance. On the basis of comparative visualization of dynamics of the Economic Vulnerability Index within the cohort of the already graduated countries, and those, being currently nominated by the UN as potential candidates for the exclusion, the study proves priority of both the income criterion and the Human

Asset Index in the comprehensive investigation of a country as a possible candidate for the graduation. A two-dimensional analysis of the countries' current performance has been conducted. As result, the countries, which are most likely to be hereafter nominated for the status deprivation, were defined. A comparative analysis, carried out to establish specific features of each country's development, contributes to the advance understanding of tax havens as an important financial instrument of attracting foreign investment, which, as a result, may potentially lead to positive changes within the dimension of evaluation criteria.

Ключові слова: найменш розвинені країни, економічна вразливість, офшорні зони.

Ключевые слова: менее развитые страны, экономическая уязвимость, офшорные зоны.

Keywords: least developed countries, economic vulnerability, offshore zones.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кожну з країн у світі можна охарактеризувати за низкою економічних, політичних і соціальних індексів, що свідчать про розвиток економіки, добробут населення, особливості охорони здоров'я та рівня освіти тощо. У 1971 році Організацією Об'єднаних Націй запропоновано систему критеріїв, що демонструють рівень економічної вразливості країни, бідності населення і слабкості людських ресурсів. На їх основі відбувається класифікація країни як найменш розвиненої, і, відповідно, при досягненні певних рівнів параметрів країна потенційно може бути виключена із вищевказаної групи.

Одним із зазначених вище індексів, що на його основі відбувається аналіз країн, є інтегральний показник економічної вразливості (EVI – Economic Vulnerability Index), що ілюструє залежність розвитку країни від екзогенних факторів, природних умов, географічного розташування, кількості населення тощо. Зазначимо, що у певних випадках досягнення такого рівня економічної вразливості, що встановлений ООН як необхідний для виходу з групи, передбачає значні зусилля. Враховуючи те, що ООН розглядає вихід з групи, спираючись на задоволеність двох із трьох критеріїв, вразливість економіки поступається вищим показникам рівня доходу населення і слабкості людських ресурсів. Проте особливості розвитку кожної з країн передбачають можливість залучення внутрішніх і зовнішніх інструментів, що впливатимуть на вдосконалення сучасного стану і, відповідно, зростання рівня необхідних показників.

Науковою проблемою є те, що розроблена система критеріальної оцінки розвитку країн, що

класифікуються як найменш розвинені у світі є не повною мірою адекватна. Так, країни, які входять до групи найменш розвинених країн у світі, можуть за наявності певних умов, переважно фінансового характеру, сприяти зростанню рівня економічних показників і у подальшому розглядатися як претенденти до виходу з цієї групи. Такими фінансовими можливостями є надання привілей оподаткування за рахунок офшоризації економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких розпочато вирішення даної проблеми і на які спираються автори, виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Подібні проблеми досліджували в своїх роботах провідні світові науковці Джефрі Сакс у роботі “Проблеми, що з ними стикаються найменш розвинені країни світу”, Чарльз Теллер у книжці «Демографічні зміни і розвиток в Африці», Амаду Болі у дослідженні «Промисловий розвиток у найменш розвинених країнах світу», М. Маклачалан у роботі «Сучасні обмеження та міжнародний розвиток» тощо.

Постановка завдання із обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Отже, завданнями дослідження є:

1) на основі сформованої бази даних, що включає інформацію про найменш розвинені країни світу, якісні показники основних критеріїв, необхідних для розгляду для виходу з групи, дослідити досконалість критеріальної системи оцінки країн-членів;

2) довести гіпотезу про те, що, враховуючи складність інтегрального показника вразливості економіки, вихід із групи найменш розвинених країн здебільшого відбувається на основі критеріїв рівня доходу та слабкості людських ресурсів та на основі реальних прикладів

підтвердити залучення іноземних інвестицій через офшорні зони як можливий інструмент зростання соціально-економічних показників розвитку;

3) визначити країни, що за умови підтримки та покращення сучасних показників критеріїв доходу та слабкості людських ресурсів, більш вірогідно будуть розглядатись як номіновані на вихід з групи та встановити їх характерні особливості, що зумовлюють темп зростання і умови розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. У роботі здійснено спробу перевірити запропоновану гіпотезу за допомогою аналізу основних показників і критеріїв, що на їх основі відбувається виключення країни із групи найменш розвинених у світі. Дослідження відбувається на базі 48 країн, що за класифікацією ООН, вважаються найменш розвиненими у світі [1, с. 1].

Найменш розвинена країна – така, що відповідно до всесвітньо визнаних вимог, розроблених Організацією Об'єднаних Націй, демонструє найнижчі показники соціально-економічного розвитку: має високий рівень бідності, значні рівні слабкості людських ресурсів і вразливості економіки – сутність критеріїв, розроблених ООН у 1971 році. Перший визначається рівнем ВНД (валового національного доходу) на особу. Сукупність індикаторів рівня освіти, грамотності та харчування населення характеризують другий. А комплексний показник, що характеризує рівень структурної вразливості країн до екзогенних економічних факторів і чинників навколишнього середовища, визначає третій показник [2, с. 7-10].

Отримання статусу найменш розвиненої країни передбачає, що країна характеризується низькими значеннями усіх вищезазначених показників. Відповідно, можливість виходу із групи та позбавлення статусу (аналіз країн та їх основних показників здійснюється кожні три роки) відбувається при задоволенні чітко визначених рівнів двох із трьох критеріїв: валовий національний дохід повинен перевищувати 1,24 дол. на особу в день, рівень слабкості людських ресурсів вищий за 0,66, а

інтегральний показник, що характеризує вразливість економіки, нижчий за 0,32 [2, с. 9].

Станом на 2015 рік чотири країни – Ботсвана (1994 р.), Кабо-Верде (2007 р.), Мальдіви (2011 р.) та Самоа (2014 р.) на основі задоволеності показників двох із трьох визначених ООН критеріїв були виключені із групи найменш розвинених (рік приведено у дужках) [2, с. 13]. За даними ООН, на дату виключення жодна з країн не характеризувалась рівнем вразливості економіки, достатнім для виходу з групи, проте кожна мала задовільний рівень доходу та відносно кращий рівень якості життя, вищі за граничні у групі [2, с. 38]. Отже, спираючись на досвід країн-«випускників» і враховуючи складність інтегрального показника вразливості, можемо припустити, що подальше вибуття країн з групи буде продовжуватись подібним чином: через складність задовільнити інтегральний показник критерію, що характеризує вразливість економіки, розгляд країн як можливих кандидатів на вихід з групи буде відбуватись на основі набуття вищих значень двох інших критеріїв: доходу, що показує рівень бідності населення, і слабкості людських ресурсів, що ілюструє рівень освіти та здоров'я у країні та характеризує соціальні умови життя.

Таким чином, за класифікаційними ознаками виділено країни, що їх ООН відносить до групи найменш розвинених у світі. Зважаючи на наявність значної кількості елементів, що визначають індекс економічної вразливості EVI та зумовлюють його комплексність, перш за все визначено, чи будь-яка з країн у групі задовольняє встановлені вимоги, що стосуються економічної вразливості. Для порівняння до аналізу включено Ботсвану (1994 р.), Кабо-Верде (2007 р.), Мальдіви (2011 р.) та Самоа (2014 р.) – країни, що були виключені ООН з групи найменш розвинених, Екваторіальну Гвінею, Вануату, що будуть виключені у 2017 році і Тувалу, яку у 2012 році було рекомендовано до виключення [2, с. 15].

Через наявність детальної інформації моніторингу стану країни, що характеризує кожен з критеріїв, період, протягом якого здійснюємо компаративний аналіз становить 9 років, починаючи від 2006 року та закінчуючи 2014 р., що зображає сучасну ситуацію [3]. Як

бачимо на графіку (рис. 1), кожна із обраних країн має досить високий рівень вразливості

економіки, що значно перевищує рівень, встановлений ООН.

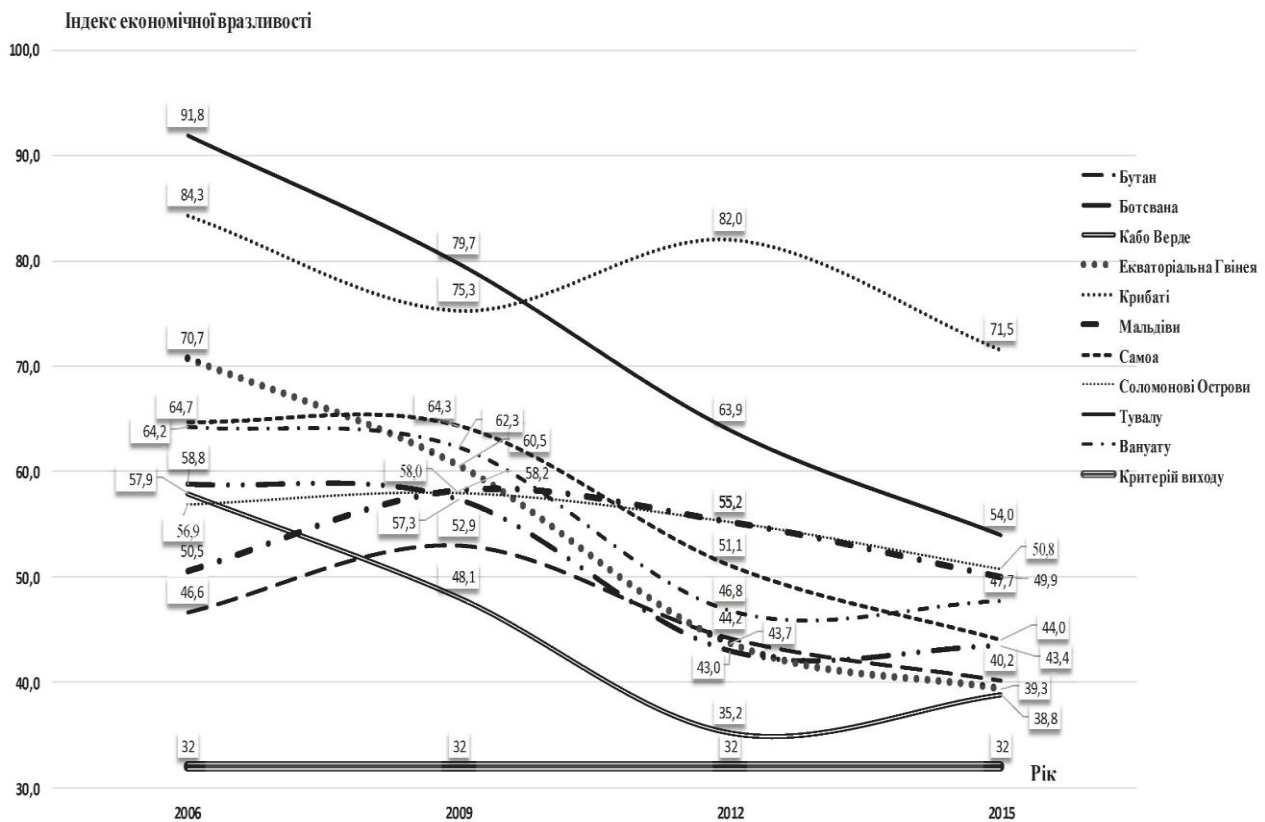


Рис. 1. Порівняння рівнів вразливості економік у найменш розвинених країнах світу (побудовано авторами на основі даних Світового банку [2])

Характерно, що навіть на сучасному етапі, вже після виключення з групи, жодна з країн серед четвірки «випускників», не може «похвалитись» рівнем вразливості економіки, що нижчий за 0,32: Кабо-Верде характеризується найнижчим індексом вразливості, що становить 38,8, а серед країн, номінованих на вихід, рівень економічної вразливості Екваторіальної Гвінеї найнижчий і дорівнює 39,3. Таким чином, на основі отриманих результатів, можемо підсумувати, що жодна із обраних країн не може розглядатись як така, що має рівень вразливості економіки, достатній для виключення з групи найменш розвинених. Отже, можливість виходу зумовлюється двома іншими критеріями: валовим національним доходом і слабкістю людських ресурсів.

На основі вищевказаних критеріїв сформовано базу на декартовій площині (рис. 2): розташування точок характеризує залежність рівнів бідності населення та слабкості людських ресурсів. Як бачимо, існує пряма залежність між

показниками: вищому рівню ВНД відповідає вищий рівень розвитку людських ресурсів. Значення межі бідності 453 дол. на особу та граничного рівня слабкості людських ресурсів (0,32), що на їх основі відбувається розгляд країни до виключення, умовно поділяє отриманий діапазон матриці на 4 прямокутні зони:

А) зона 1 – країни з доходом, вищим за мінімально встановлений, але низьким критерієм слабкості людських ресурсів;

Б) зона 2 – бідні країни, що характеризуються низьким критерієм слабкості людських ресурсів;

В) зона 3 – країни, що мають відносно високий показник критерію слабкості людських ресурсів, проте знаходяться за межею бідності;

Г) зона 4, до якої входять ті країни, що мають показники критеріїв доходу та слабкості людських ресурсів вищими за мінімально встановлений.

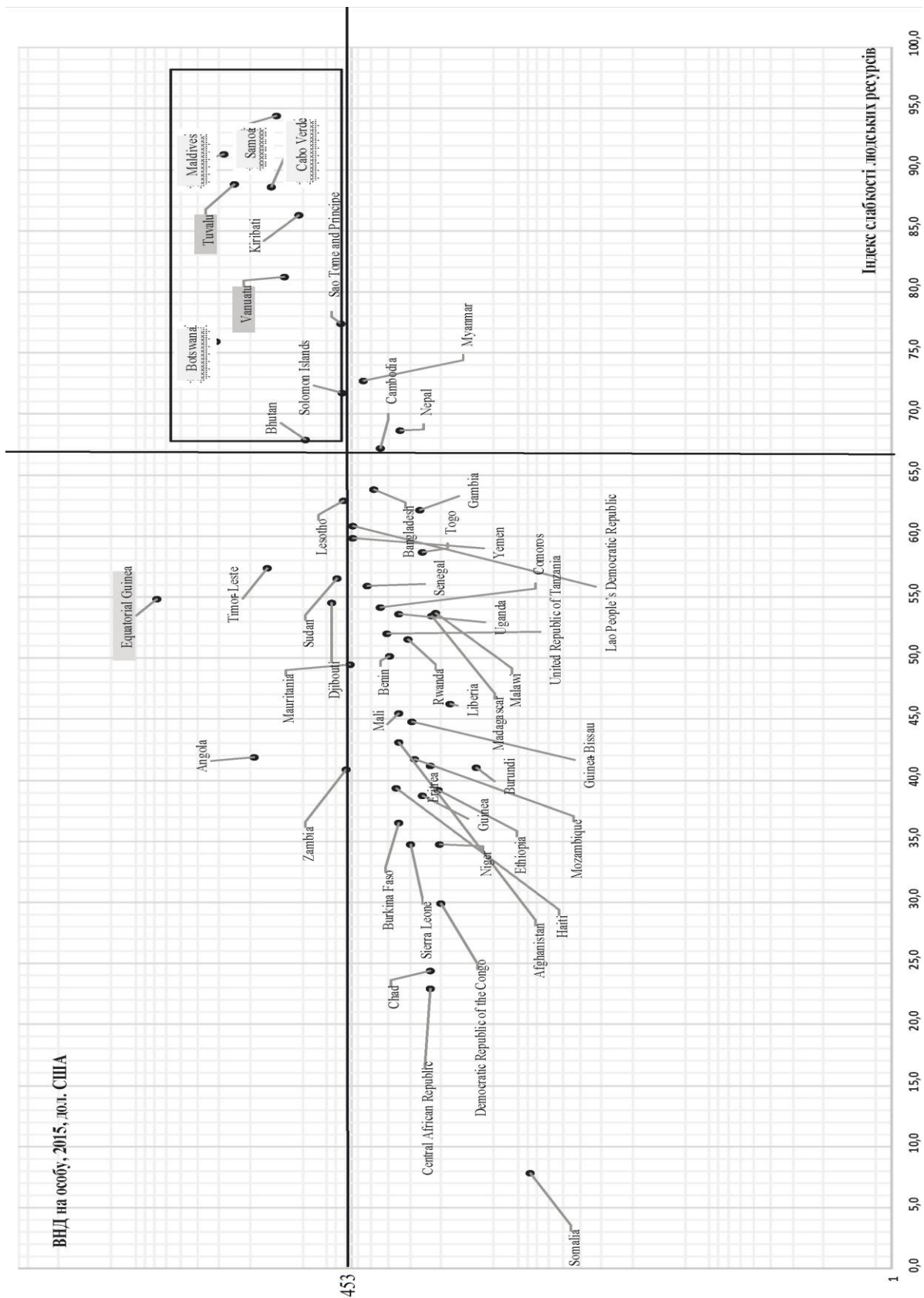


Рис. 2. Сучасний стан розвитку найменш розвинених країн світу у двовимірному аналізі показників рівня бідності і розвитку людських ресурсів (побудовано авторами на основі даних Світового банку [2])

Таким чином до четвертої зони відносяться ті країни, що потенційно можуть бути виключеними зі списку найменш розвинених. Для порівняння до аналізу включено Ботсвану (1994 р.), Кабо-Верде (2007 р.), Мальдіви (2011 р.) та Самоа (2014 р.). Як бачимо, країни, що вже позбулись такого статусу, знаходяться саме у четвертій зоні.

Подібно розташовані Вануату, що, за передбаченнями, залишить групу у 2017 році, і Тувалу, що була у 2012 році рекомендована до позбавлення статусу. Критерій слабкості людських ресурсів у Екваторіальній Гвінеї, що характеризується найвищим рівнем доходу серед найменш розвинених країн, низький і не задовольняє вимоги ООН для позбавлення статусу. Отже, на основі тільки одного з критеріїв, що характеризує рівень бідності населення, Екваторіальна Гвінея може залишити групу в 2017 році [4, с. 40].

У результаті дослідження можемо спостерігати, що у четвертій зоні додатково розташовані ще низка країн, що теоретично характеризуються задоволеністю граничних показників бідності та слабкості людських ресурсів, і, відповідно, можуть розглядатися як потенційні претенденти на «виліт». До них належать Бутан, Сан-Томе і Принсіпі, Соломонові Острови та Кірибаті. Аналіз свідчить про те, що важливу роль у підтримці розвитку цих трьох тихоокеанських країн, що в результаті аналізу розташовані у правій верхній зоні та можуть розглядатися як потенційні кандидати на вихід з групи, відіграє фінансова та гуманітарна допомога від міжнародних донорів: світових організацій та розвинених країн [5, с. 142].

Варто зауважити, що відповідно до дослідження Мережі Справедливого Оподаткування, Мальдіви, Ботсвана та Самоа, що знаходяться в четвертому квадранті, характеризуються достатньо високим рівнем Індексу фінансової секретності, на основі якого відбувається визначення офшорних зон [6, с. 1]. Таким чином, за рахунок низьких ставок оподаткування, фінансової таємниці та нерозголошення інформації про рахунки відбувається залучення зовнішніх інвестицій та збільшення доходу в країнах. Підтвердженням може слугувати те, що за Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про перелік

офшорних зон», Мальдівська Республіка внесена до списку податкових «гаваней» протягом 1998-2002 років та з 2003 року по сьогодні [7, с. 1]. Отже, ще до виходу Мальдівської республіки з групи найменш розвинених країн (2011 р.), вагому роль в отриманні доходу та підвищенні рівня життя у державі відіграла присутність на території податкових «гаваней», що свідчить про надійність банківського сектору в країні та високий рівень конфіденційності.

Країни, що розташовані у третій зоні розглянутої площини, характеризуються низьким доходом, але показник критерію слабкості людських ресурсів вищий за необхідний для виходу із групи найменш розвинених. Таким чином при зростанні рівня ВНД і сталому розвитку освіти, охорони здоров'я можливий розгляд Камбоджі, М'янми та Непалу як таких, що можуть бути виключені з групи.

На основі результатів дослідження країн, що досить близько розташовані до верхньої лівої зони, можемо зробити висновок, що існує низка причин, які перешкоджають покращенню розвитку економіки та зростанню рівня життя: історично зумовлені режими правління, корупція, порушення прав людини, географічне розташування, що завдає шкоди господарчій системі та становить загрозу здоров'ю жителів, значна кількість населення, що його уряд не в змозі забезпечити достатнім рівнем доходу та якісними умовами життя тощо [8, с. 159-172].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. В результаті здійсненого аналізу основних показників, що характеризують рівень розвитку найменш розвинених країн на сучасному етапі, доведено недосконалість системи критеріїв оцінки можливого виключення з групи. За проаналізованими даними, ще жодній з країн не вдалось досягти необхідного, визначеного ООН, рівня EVI (Economic Vulnerability Index) – інтегрального критерію, за яким оцінюється вразливість економіки держави. Таким чином розгляд країн як потенційних кандидатів на вихід з групи відбувається на основі досягнення необхідних рівнів доходу населення і критерію слабкості людських ресурсів.

Підтвердженням гіпотези слугує графічне розташування масиву країн на площині (системі

координат показників доходу населення та рівня слабкості людських ресурсів, що умовно поділена на чотири зони, визначені значеннями даних критеріїв, що встановлені ООН як необхідні для виходу з групи). Саме країни, що потрапили до четвертої, правий верхній прямокутник, зони (що характеризуються задоволенням показників рівня доходу та слабкості людських ресурсів), вже або вибули з групи найменш розвинених, або очікують на виключення, або розглядаються як такі, що потенційно можуть бути виключені протягом наступних років. Відповідно до особливостей розміщення країн у розглянутій системі координат, визначених показниками критеріїв доходу та слабкості людських ресурсів, встановлено, що Бутан, Соломонові острови, Сан-Томе і Принсіпі, Кірибаті є найбільш вірогідними кандидатами на виключення з групи протягом найближчого часу.

На основі більш детального аналізу країн, що потрапили до четвертої зони (включаючи ті, що вже вибули з групи), і тих, що за значенням показників наближаються до четвертої зони – мають порівняно вищий рівень доходу населення і рівень слабкості людських ресурсів, з'ясовано, що їх характерною особливістю більшості з них є створення офшорних зон на території держави. Серед них Мальта та Вануату, що належать до

переліку офшорних зон, визначеного Розпорядженням Кабінету Міністрів України. Таким чином, беручи до уваги проаналізовані показники розвитку країн-офшорних зон, можемо розглядати створення «податкових гаваней» на території найменш розвинених країн як один із можливих шляхів залучення іноземного капіталу та отримання додаткового доходу до бюджету держави, що при раціональному використанні може спрямовуватись на покращення основних критеріїв для подальшого виходу з групи.

Враховуючи різноманітні особливості розвитку кожної з країн, додаткові інвестиції за рахунок створення офшорних зон можуть використовуватись у заходах боротьби із природними та кліматичними лихами, ліквідації їх негативних наслідків, покращення рівня життя та захисту населення, впровадження демократичних реформ, боротьбу з корупцією тощо.

Подальші наукові дослідження доцільно здійснювати в напрямі детального аналізу, причин розвитку і шляхів покращення показників інтегрального критерію вразливості економіки країн, що в результаті візуалізації наближаються до четвертої зони і в подальшому можуть бути виключені з групи найменш розвинених у світі.

Список літератури

1. Список найменш розвинених країн [Електронний ресурс] Організація Об'єднаних Націй. – 2015. – Режим доступу : http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc_list.pdf
2. Категорія найменш розвинених країн світу: включення, вихід і спеціальні заходи підтримки : посібник [Електронний ресурс] / Комітет розвитку Організації Об'єднаних Націй. – 2008. – Режим доступу : http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2008cdphandbook.pdf
3. Найменш розвинені країни світу: дані [Електронний ресурс] / Світовий банк. – 2015. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/region/LDC>
4. Звіт про найменш розвинені країни світу: зростання і структурна трансформація: програма дій, спрямованих на розвиток після 2015 [Електронний ресурс] / ЮНКТАД. – 2015. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2014_en.pdf
5. Dang, G. and Shui Pheng, L. (2015), *Infrastructure Investment in Developing Countries*, Springer-Verlag, Singapore, Singapore
6. Індекс фінансової секретності – результати 2013 року [Електронний ресурс] / Мережа Справедливого Оподаткування. – Режим доступу : <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>
7. Про перелік офшорних зон : Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80>
8. Maclachlan, M. and Swartz, L. (2009), *Disability and International Development*, Springer-Verlag, New York, USA

References

1. Official Website of the United Nations (2015), “List of Least Developed Countries”, available at http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc_list.pdf, (accessed in September, 2015)
2. Official website of the Committee for Development Policy (2015), “Handbook on the Least Developed Country Category: Inclusion, Graduation and Special Support Measures” (2008), available at http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2008cdphandbook.pdf (accessed in October, 2015)
3. Official website of the World Bank (2015), “Least Developed Countries: Data”, available at <http://data.worldbank.org/region/LDC> , (accessed in September, 2015)
4. Official website of UNCTAD (2015), “The Least Developed Countries Report 2014 – Growth with Structural Transformation: A post-2015 development agenda”, available at http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2014_en.pdf, (accessed in October, 2015)
5. Dang, G. and Shui Pheng, L. (2015), *Infrastructure Investment in Developing Countries*, Springer-Verlag, Singapore, Singapore
6. Official website of the Tax Justice Network (2015), “FSI-2013 Results”, available at <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>, (accessed in October, 2015)
7. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), “Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On offshore zones”, available at <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80>, (accessed in October, 2015)
8. Maclachlan, M. and Swartz, L. (2009), *Disability and International Development*, Springer-Verlag, New York, USA

УДК 338.12.017:621.31

*Д. О. Мастюк, аспірант, кафедра економіки і підприємництва,
факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський
політехнічний інститут»*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

*Д. О. Мастюк, аспирант, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический
университет Украины «Киевский политехнический институт»*

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ УКРАИНЫ

*D. Mastiuk, post-graduate student, Economics of enterprise Department,
Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine
“Kyiv polytechnic institute”*

CIRCUMSTANCE AND TENDENCIES OF UKRAINIAN ELECTRICAL ENERGY MARKET DEVELOPMENT

Стаття присвячена дослідженню стану та тенденцій розвитку ринку електроенергії України. У статті систематизовано основні моделі ринку електроенергії, визначено їх особливості та наведено ключові приклади імплементації, а також охарактеризовано модель енергоринку України. Було проаналізовано основні показники ринку електроенергії, серед яких: виробництво і розподіл електроенергії, внутрішнє та кінцеве споживання електроенергії, обсяги реалізації у вартісному виразі та частку в структурі промислової продукції, а також обсяги споживання за сферами діяльності. Особливу увагу приділено аналізу структури енергобалансу України, динаміки його основних показників. На цій основі обґрунтовано основні тенденції розвитку ринку електроенергії та виділено ключові проблеми, що пов'язані з його існуючою моделлю. Серед основних проблем запропоновано виділяти виснаженість моделі ринку, недостатність конкуренції, різке зростання тарифів, незбалансованість попиту і пропозиції, геополітичну ситуацію. Виявлено, що означені проблеми виступають ключовими загрозами не лише для розвитку енергоринку, а і енергетичної безпеки національного господарства загалом. Надано рекомендації щодо формування перехідного періоду для забезпечення ефективної трансформації ринку енергетики з метою забезпечення його стабільного розвитку. Основними рекомендаціями в даному випадку є: формування чіткої дорожньої карти розвитку, визначення повноважень окремих структур, запровадження відповідних директив Європейського Союзу, заборона формування вертикально-інтегрованих структур в даній сфері, забезпечення біржової торгівлі електроенергією та стимулювання залучення додаткового капіталу за рахунок інвестиційних фондів, кредитів, фондової біржі. Крім того визначено, що для подолання даних диспропорцій та виведення ринку електроенергії на новий рівень розвитку необхідно забезпечити даний напрямок матеріально-технічними, фінансовими, людськими ресурсами. Окремо зазначено необхідність подальшого удосконалення нормативно-правового забезпечення трансформації моделі ринку електроенергії у контексті здійснюваних реформ. Такий підхід має забезпечити підвищення ефективного регулювання енергоринку України у довгостроковій перспективі.

Статья посвящена исследованию состояния и тенденций развития рынка электроэнергии Украины. В статье систематизированы основные модели рынка электроэнергии, определены их особенности и приведены ключевые примеры имплементации, а также охарактеризована модель энергорынка Украины. Были проанализированы основные показатели рынка электроэнергии, среди которых: создание и распределение электроэнергии, внутреннее и конечное потребление электроэнергии, объемы реализации в стоимостном выражении и долю в структуре промышленной продукции, а также объемы потребления по сферам деятельности. Особое внимание уделено анализу структуры энергобаланса Украины, динамики его основных показателей. На этой основе обоснованы основные тенденции развития рынка электроэнергии и выделены ключевые проблемы, связанные с его существующей моделью. Среди основных проблем предложено выделять исчерпанность модели рынка, недостаточность конкуренции, резкий рост тарифов, несбалансированность спроса и предложения, геополитическую ситуацию. Определено, что указанные проблемы выступают ключевыми угрозами не только для развития энергорынка, а и энергетической безопасности национального хозяйства в целом. Предоставлены рекомендации по

формуванню переходного періода для забезпечення ефективної трансформації ринку енергетики з метою забезпечення його устойчивого розвитку. Основними рекомендаціями в даному випадку є: формування чіткої дорожньої карти розвитку, визначення повноважень окремих структур, введення відповідних директив Європейського Союзу, заборона формування вертикально-інтегрованих структур в даній сфері, забезпечення біржової торгівлі електроенергією та стимулювання привертання додаткового капіталу за рахунок інвестиційних фондів, кредитів, фондової біржи. Крім того, встановлено, що для подолання даних диспропорцій та виведення ринку електроенергії на новий рівень розвитку необхідно забезпечити дане напрямлення матеріально-технічними, фінансовими, людськими ресурсами. Особливо відзначено необхідність подальшого удосконалення нормативно-правового забезпечення трансформації моделі ринку електроенергії в контексті здійснюваних реформ. Такий підхід повинен забезпечити підвищення ефективного регулювання енергоринку України в довгостроковій перспективі.

The article is dedicated to investigation of circumstance and tendencies of Ukrainian electrical energy market development. In the article the main types of power market models are systematized, the crucial properties of each and real instances of implementation are defined; the existing model of Ukrainian power energy market is investigated and generalized. In research paper basic indices, such as production and allocation of electrical energy, interior and final consumption of electrical energy, cost of realization volume of electrical energy, part in structure of industrial products and extent of consumption according to fields of activity are analyzed. Furthermore, the structure of power balance of Ukraine is observed. Apparently, that matrix of energy supply is relatively stable, regardless on changing of consumption capacity. The main tendencies of market development are defined and crucial problems are determined. These main problems, which relate to model of business are exhausted market model, insufficiency of competitiveness, rapid growth of power energy tariffs, imbalance of demand and supply, geopolitical situation. Determined problems are one of the crucial hazards of electrical power market of Ukraine. Recommendations concerning transition period are submitted in order to provide effective market transformation and sustain development of electrical energy sector. Besides, it is defined that for overwhelming provided pitfalls and conducting the electrical energy market to a new level of development it is necessary to support this field with important tangible and technical resources, financial and human resources, and to form basic statutory enactments for its effective regulation.

Ключові слова: ринок електроенергії, модель ринку електроенергії, тенденції розвитку, конкуренція, монополія, державне регулювання.

Ключевые слова: рынок электроэнергии, модель рынка электроэнергии, тенденции развития, конкуренция, монополия, государственное регулирование.

Keywords: electrical energy market, model of electrical energy market, tendencies of development, competition, monopoly, governmental regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан економіки характеризується зростаючою нестабільністю, що спостерігається у диспропорційному розвитку усіх структурних елементів національного господарства. Структурні диспропорції можна спостерігати в окремих сегментах, галузях, регіонах на ринках. Вони характерні і для стратегічно важливого ринку електроенергетики України.

Саме макроекономічна нестабільність, складність адаптації до постійних змін, докорінні трансформаційні процеси у засадах функціонування ринку електроенергетики

роблять важким прогноз та обґрунтування тенденцій його подальшого розвитку. Вони ж продукують додаткові загрози для споживачів, яких він обслуговує, де чільне місце відведено підприємницькому сектору.

Тому важливим кроком є ґрунтовний аналіз стану ринку електроенергетики з подальшим визначенням основних тенденцій його розвитку, виділенням проблем та наданням базових рекомендацій для забезпечення його трансформації і стабільного функціонування в умовах переходу до нової моделі. Мова іде про взаємоузгодження принципів і засад його функціонування з інтеграційними процесами в рамках програм ЄС, в тому числі в сфері

енергетики, які і впливають і за рядом позицій визначають подальшу стратегію розвитку енергоринку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питанню дослідження ринку електроенергії України присвячено велика кількість праці. Враховуючи важливість даного напрямку діяльності слід виділити таких вітчизняних авторів, які вивчали даний сектор економіки, як Плачкова С.Г., Плачков І.В., Варламов Г.Б., Соловей А.І, тощо. Слід також виділити ряд зарубіжних компаній – REEEP International, CESP a.s., CEZ a.s., інформаційний ресурс UAEnergy – які зробили значний внесок в дослідження ринку енергетики, як європейського так і українського.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є проведення ґрунтового аналізу стану ринку електроенергетики України, визначення особливостей та проблем його функціонування, обґрунтування на цій основі можливостей подальшого розвитку а також надання відповідних рекомендацій з метою зменшення впливу негативних факторів та подолання загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. На сьогоднішній день ринок електроенергії України функціонує по моделі єдиного оптового покупця або оптового ринку енергетики (ОРЕ). Така модель була прийнята з моменту оголошення незалежності. Основою цього була модель єдиного пулу електроенергії Великобританії та Уельсу [2]. Однак, підписання угоди про асоціацію з ЄС спонукало формування нової нормативно-правової бази, стратегії розвитку, а також трансформації ринку електроенергетики. Урядом України було підготовлено проект стратегії «Енергетична стратегія України на період до 2035 року» в якій розгорнуто відображені основні вектори розвитку ринку енергетики, в тому числі ринку електроенергії. Згідно концепції трансформації, ринок електроенергії буде модернізуватись протягом наступних 20 років зі зміною моделі на модель

ринку двосторонніх договорів і балансуючого ринку [2, 5].

Це відповідає політиці більшості країн, де на сьогоднішній день існує декілька типів моделей ринку електроенергії (табл. 1).

Зазначені моделі ринків електроенергії функціонують в різних країнах. В деяких з них керівництво держав прийняло рішення використовувати ту чи іншу моделі без подальшого переходу. Проте, основна ідея існування моделей енергоринків є перехід від монополюно контрольованого ринку до конкурентного.

Саме тому прийняття Третього енергетичного пакету директив ЄС 2003/5 5/ЄС та імплементація положень Європейського енергетичного пакету 2009/73/ЄС Європейського парламенту та Ради від 13 липня 2009 року до законодавства України також чітко визначають основні механізми забезпечення конкуренції на ринку електроенергії [1]. Остаточним кроком в модернізації ринку енергетики, а саме сектору електроенергії є інтеграція Українського ринку до загальної системи ринку енергетики ЄС.

Трансформація ринку зумовлює значні перебудови на мікрорівні багатьох підприємств, в тому числі і підприємств електроенергетики. Базою для дослідження є саме енергогенеруючі підприємства України. Ключовими причинами вибору саме цих підприємств є: організаційно-правовою формою підприємств є акціонерне товариство; енергогенеруючі підприємства є капіталоемними; інвестиційний потенціал даних підприємств є найширшим в порівнянні з підприємствами, що передають та реалізують електроенергію; вони мають більше напрямів використання залучених коштів і ширші можливості для реалізації різних проектів (від стимулювання науково-дослідної роботи до модернізації або створення нових енергогенеруючих потужностей), а також є базовими учасниками ринку.

В Україні є 5 основних енергогенеруючих підприємств, які мають організаційно-правову форму – акціонерне товариство і здійснюють активну виробничу діяльність в напрямі теплової генерації електроенергії, це ПАТ «Центрэнерго», ПАТ «Київэнерго», ПАТ «Західэнерго», ПАТ «Донбасэнерго» та ПАТ «Дніпроэнерго». Згідно з існуючою моделі енергоринку, зазначені

підприємства виробляють електроенергію і (рис. 1).
постачають її єдиному оптовому покупцеві

Таблиця 1. Моделі ринку електроенергії та країни в яких вони використовуються
[2, 5, 6, 7]

№ з/п	Модель	Особливості	Країни
1.	Вертикально-інтегрована модель	Особливістю є наявність вертикально-інтегрованих структур, які повністю контролюють процес генерації, передачі та постачання електричної енергії. Тобто, модель характеризується повним контролем за ринком зі сторони монопольних компаній, відсутністю вибору оптового та роздрібного постачальника електроенергії.	Франція, Японія
2.	Модель єдиного покупця (ОРЕ)	Характеризується монополією в оптовій торгівлі електроенергією, проте допускає конкуренцію в виробництві та постачанні електроенергії.	Китай, Україна, Південна Корея
3.	Модель з дерегульованою оптовою торгівлею	Поступовий відхід від монопольної оптової торгівлі електроенергією. Створення можливості функціонування біржі електроенергії та укладання прямих договорів між виробником і постачальником.	Перехідна модель на ринках Великобританії та Уельсу
4.	Модель з дерегульованою оптовою та роздрібною торгівлею	Характеризується розширенням конкуренції на роздрібний ринок електроенергії. За даної моделі утворюються посередницькі компанії, які постачають електроенергію кінцевим споживачам. Існує можливість відкритого доступу до ринку, як виробникам, так і постачальникам електроенергії.	Норвегія, Швеція, Фінляндія, Данія (Nord Pool)
5.	Модель ринку двосторонніх договорів і балансуєчий ринок	Данна модель відображає повністю конкурентний ринок електроенергії з різними термінами укладання договорів. За даної моделі вдається збалансувати попит і пропозицію на ринку відповідно до термінів, кількості постачання та навантажень на електроенергетичні системи.	Німеччина, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Україна (запланований перехід згідно проекту стратегії розвитку ринку енергетики)



Рис. 1. Модель оптового ринку електроенергії України (побудовано на основі [1, 2])

Наведена схема відображає процес передачі електроенергії до кінцевих споживачів, а також оплату за надані послуги. Енергогенеруючі підприємства, НЕК «Укренерго», ДП «Енергоринок» та 27 підприємств обленерго – це основні гравці на ОРЕ. «Єдиним покупцем» на ринку електроенергії є ДП «Енергоринок», яке здійснює оплату енергогенеруючим

підприємствам за вироблену електроенергію та НЕК «Укренерго» за диспетчеризацію електроенергії. В свою чергу НЕК «Укренерго» є власником магістральних мереж постачання – підприємство здійснює передачу електроенергії обласним підприємствам, а ті в свою чергу постачають її споживачам. Згідно даної моделі енергоринку, конкуренція здійснюється лише на рівні енергогенеруючих підприємств, тобто

обраних ПАТ, при чому не в повній мірі. Таким чином, енергогенеруючі підприємства конкурують лише на рівні кількості генерованої електроенергії, яка обмежується техніко-технологічними особливостями кожного ПАТ. Повністю відсутня конкуренція за споживача, оскільки за даної моделі він є єдиним, а також відсутня цінова конкуренція. Крім того, зростає ризик корупційних схем за даної моделі, які дуже важко прослідкувати. Враховуючи те, що Більша частина акцій енергогенеруючих компаній знаходиться у власності холдингових структур – вірогідність таких схем зростає.

Для більшого розуміння ринку енергетики України необхідно провести його аналіз, а саме визначити обсяги виробництва та споживання електроенергії. Базовими показниками для

аналізу виступають виробництво електроенергії, потужність електростанцій, обсяги реалізації та частка в загальному розмірі реалізації (табл. 2).

З поданої таблиці спостерігаємо, що виробництво та розподілення електроенергії на території України має пік зростання на 2012 рік і становить 198,88 млрд. кВт/год при потужності електростанцій 55,00 млн. кВт. Зростання потужності електростанцій у наступні два роки та одночасне падіння виробництва і розподілення електроенергії говорить про значне падіння попиту на електроенергію і зменшення його кінцевого споживання. При цьому слід звернути увагу на обсяги реалізації у вартісному виразі та частку даного обсягу в загальній структурі промислової продукції (рис. 2).

Таблиця 2. Загальна характеристика виробництва та розподілення електроенергії за 2011-2014 рр. [3, 4]

Показник	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Виробництво та розподілення електроенергії, млрд. кВт/год	194,95	198,88	194,38	182,82
Потужність електростанцій, млн. кВт	54,63	55,00	55,91	55,84
Обсяг реалізації, млрд. грн	289,016	333,248	333,400	351,803
Частка в промисловій продукції, %	22,2	24,4	25,2	24,6

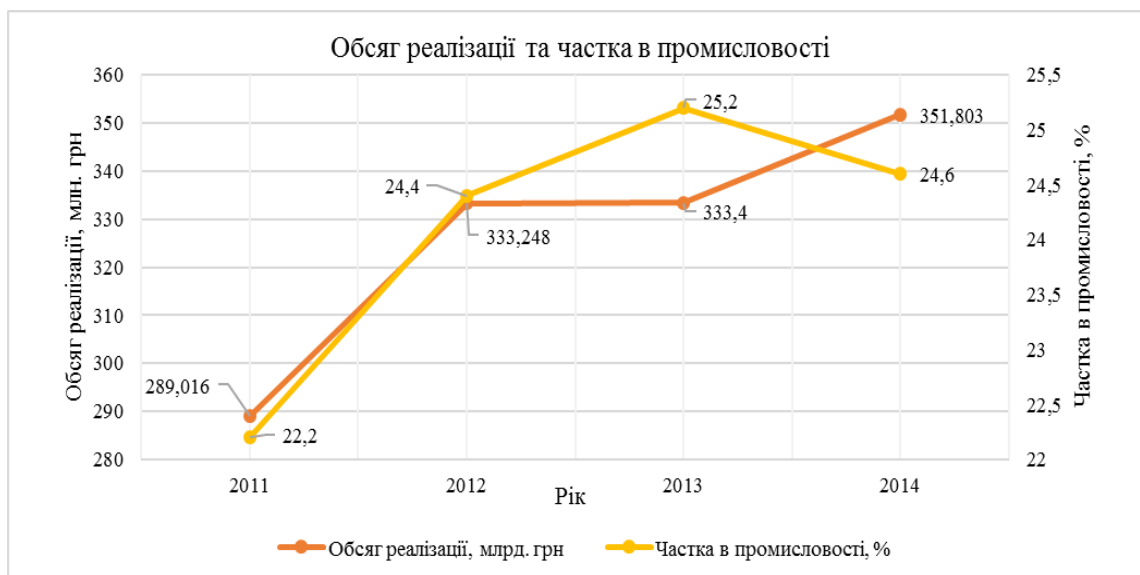


Рис. 2. Динаміка обсягу реалізації електроенергії та частки в промисловості

Тренд зміни обсягу реалізації є зростаючим протягом усього досліджуваного проміжку. При цьому станом на 2013 рік обсяг реалізації електроенергії становив 333,4 млрд. грн., а частка в загальній структурі промислової продукції становить 25,2%. Протягом 2014 року

було реалізовано електроенергії на суму 351,803 млрд. грн, а частка при цьому в структурі промисловості склала 24,6%. Така динаміка говорить про наступне:

1) темп приросту реалізації промислової продукції у вартісному виразі за виключенням

електроенергії є більшим за темп приросту вартості реалізованої електроенергії, що призводить до зменшення її частки;

2) зростання обсягу реалізації електроенергії в порівнянні з 2013 роком, з урахуванням падіння виробництва, спричинене зростанням тарифів на електроенергію, що дозволило зберегти зростаючий тренд;

3) падіння темпів виробництва і розподілу електроенергії спричинене геополітичними конфліктами на території України (рис. 3).

Доцільним в аналізі стану і тенденцій розвитку ринку є визначення динаміки внутрішнього і кінцевого споживання в

порівнянні з загальним виробництвом і розподілом (табл. 3).

З таблиці 3 спостерігаємо, що динаміка зміни виробництва і розподілу та внутрішнього споживання є подібною, що підтверджується поданим нижче графіком (рис. 3). З огляду на динаміку кінцевого споживання, яке має тенденцію до падіння, можна зробити висновок про те, що зміна тарифів на електроенергію справді призвела до зростання вартісного обсягу реалізації. Зміна кінцевого споживання протягом визначеного періоду складає (-3,5%). Динаміка показників відображена на рисунку 3.

Таблиця 3. Баланс електроенергії України з 2011 по 2014 рр. [3, 4]

Показник	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Виробництво та розподілення електроенергії, млрд. кВт/год	194,95	198,88	194,38	182,82
Внутрішнє споживання, млрд. кВт/год	183,71	187,41	184,49	171,51
Споживання енергосектором, млрд. кВт/год	27,59	28,32	26,24	20,49
Втрати, млрд. кВт/год	21,26	21,42	20,71	16,17
Кінцеве споживання, млрд. кВт/год	139,81	137,67	137,54	134,85

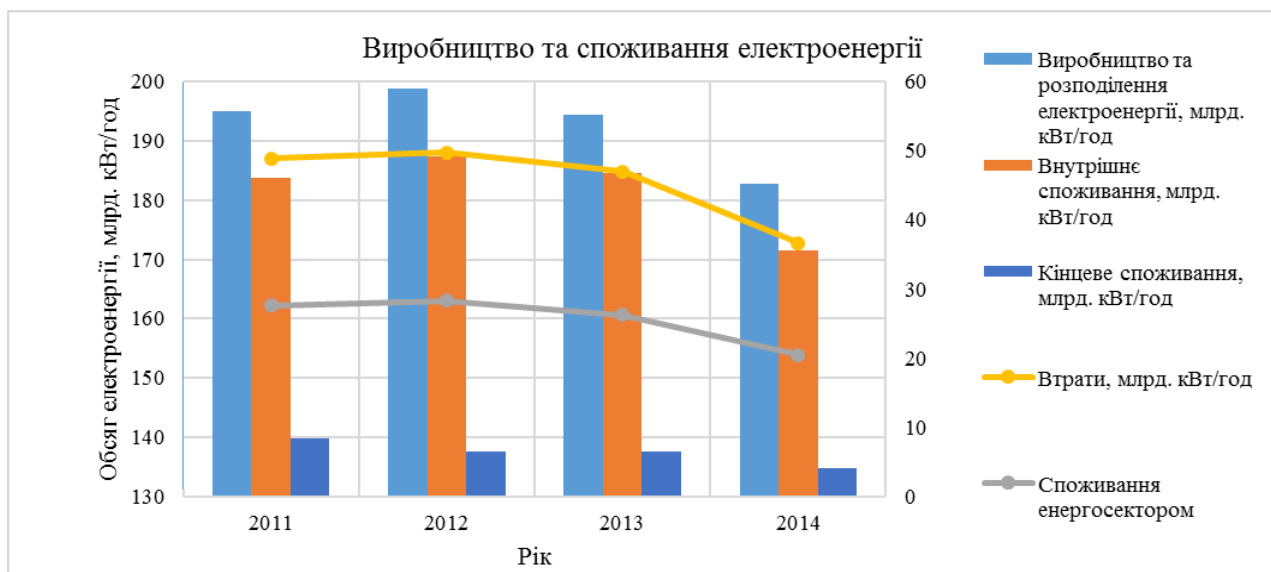


Рис. 3. Динаміка виробництва та споживання електроенергії

Різниця між внутрішнім споживанням і кінцевим споживанням становить технологічні втрати та під час транспортування магістральними мережами, а також споживання енергосектором.

Дослідження ринку електроенергії доцільно продовжити з розподілу кінцевого споживання електроенергії з розподілом на

сфери діяльності, які включають: промисловість, транспорт, побутовий сектор (в т.ч. домогосподарства), торгівлю та послуги, сільське господарство, рибальство, інших непромислових споживачів (табл. 4).

З огляду на динаміку споживання, зробимо висновок, що найбільшим споживачем залишаються підприємства промисловості

протягом усього досліджуваного періоду. Середнє значення споживання електроенергії промисловістю становить 61,169 млрд. кВт/год. Другим за споживанням є побутовий сектор, включно з домогосподарствами, середнє значення якого становить 39,350 млрд. кВт/год. Найменшим за споживанням є сектор рибальства. Динаміка енергобалансу показує, що в 2014 році всі сфери діяльності за винятком

промисловості показали негативний тренд. Саме це призвело до падіння обсягу кінцевого споживання.

Енергобаланс України за сферами діяльності дозволяє проаналізувати обсяги споживання по кожному напрямку. В таблиці 4 відображено використання електроенергії основними сферами за винятком енергосектору. Динаміку споживання відображено на рисунку 4.

Таблиця 4. Енергобаланс України за сферами діяльності з 2011 по 2014 рр., млрд. кВт/год [3, 4]

Сфера діяльності	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Промисловість	62,897	62,101	58,584	61,094
Транспорт	9,884	9,279	8,690	7,322
Побутовий сектор	38,466	38,405	41,378	39,152
Торгівля та послуги	21,175	23,020	24,911	23,778
Сільське господарство	3,547	3,831	3,936	3,506
Рибальство	0,035	0,032	0,032	0,032
Інші споживачі	3,802	0	0	0

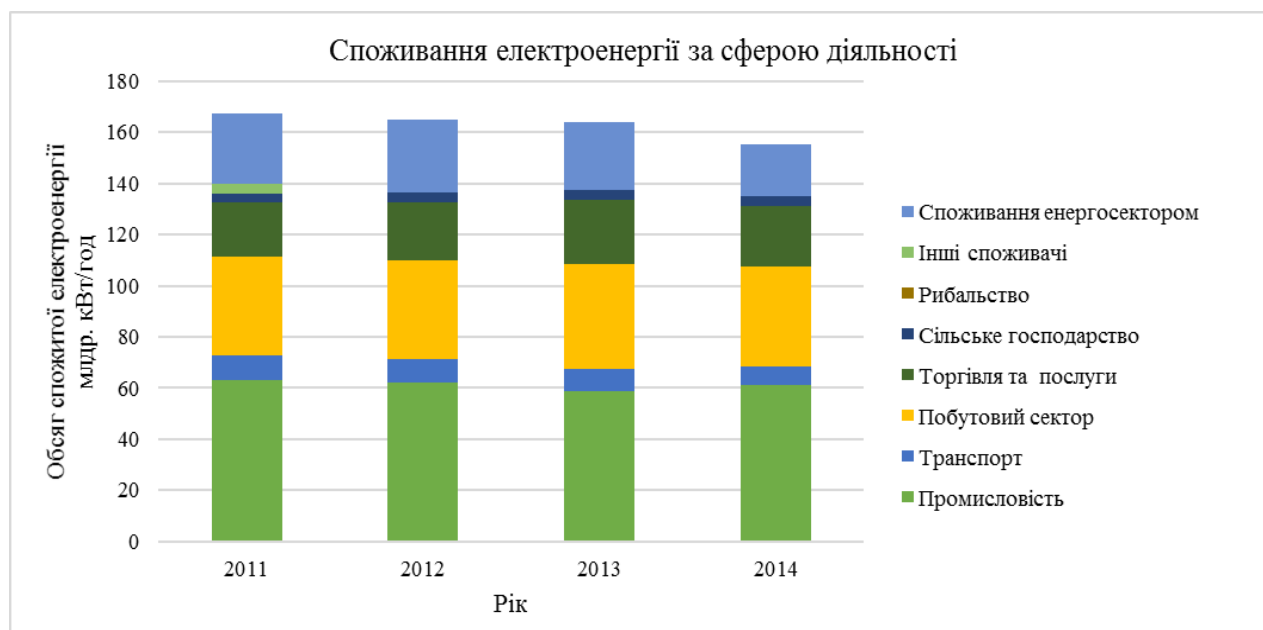


Рис. 4. Динаміка кінцевого споживання виробленої електроенергії за сферами діяльності

Узагальнюючи проаналізовані данні можна зробити такі висновки:

1) модель ринку енергетики, яка використовується сьогодні в Україні, значною мірою вичерпала себе і потребує поступової трансформації відповідно до запровадженого законодавства та вимог ЄС. Так, негативними сторонами використання даної моделі ринку є: недосконалість законодавства України, недостатність конкуренції, відсутність чіткого контролю та регулювання діяльності ключових гравців, невідповідність попиту і пропозиції на

ринку, відсутність мотивації підприємств для постійної модернізації;

2) тренд виробництва і розподілу та споживання електроенергії є спадним, що можна спостерігати на рисунку 3. Падіння рівня виробництва і розподілу складало 6%, падіння рівня внутрішнього споживання становило 7%, а кінцевого споживання 1,95% в 2014 році. Причиною цього слугують такі фактори як геополітична ситуація в країні та зупинка деяких електрогенеруючих потужностей, зростання

тарифів на електроенергію, падіння рівня сумарної потужності на 0,13%;

3) загальний обсяг реалізації електроенергії у вартісному виразі та частка в реалізованій продукції мають зростаючий тренд. Доля в загальній промисловій продукції зросла на 0,8% протягом усього досліджуваного періоду, а обсяг реалізації на 20,929 млн. грн у вартісному виразі;

4) структура енергобалансу залишається відносно сталою, не дивлячись на зміну обсягів споживання. Найбільшим споживачем залишається промисловість України яка спожила 45,3% загального кінцевого обсягу електроенергії станом на 2014 рік. На побутовий сектор припадає 29,03% кінцевого споживання електроенергії, а на торгівлю і послуги 17,63%.

Таким чином, на сьогоднішній день, тенденції розвитку ринку електроенергії є значно спадними у кількісному вираженні. У вартісному відбувається зростання, але відносно усього промислового комплексу воно не є значним. Враховуючи модель ринку та визначені правила гри, можна відмітити, що розвиток даного напрямку ще більше обмежується.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Проведене дослідження стану ринку електроенергетики показало, що він перебуває у відносно стабільному стані, виходячи з показників споживання. Проте, відсутність здорової конкуренції, недосконала політика ціноутворення, концентрація капіталу та власності, обмеженість залучення додаткового капіталу, нераціональність та невчасність прийняття управлінських, незбалансованість попиту і пропозиції, застарілість матеріально-технічної бази енергогенеруючих підприємств провокують формування подальших загроз для енергетичного сектору економіки.

На сьогоднішній день, вартісне зростання обсягів реалізації за умови кількісного падіння споживання електроенергії компенсує лише деякі втрати, але, слід відмітити, що така компенсація відбуватиметься недовго, так як зростання тарифів (як один з факторів), провокуючи зниження кількісного споживання,

приведе до зменшення рівня виробництва, а це, в свою чергу, спричинить зупинку ключових електрогенеруючих потужностей.

Для подолання даних викликів та виведення ринку електроенергії на новий рівень розвитку необхідна докорінна і поступова трансформація моделі ведення енергобізнесу, яка б забезпечила його необхідними матеріально-технічними, фінансовими, людськими ресурсами та сформувала нормативно-правову базу для ефективного регулювання. Серед основних напрямів варто вказати: провести економічне обґрунтування вибору моделі ринку енергетики, сформувати чітку дорожню карту розвитку ринку енергетики з визначеними правами та повноваженнями, прописати в дорожній карті чіткі строки переходу до певної моделі ринку енергетики, запровадити та адаптувати нормативно правову базу як на державному так і на галузевому рівнях, заборонити формування вертикально-інтегрованих структур, забезпечити періодичну звітність за результатами діяльності на ринку енергетики, стимулювання розвитку фондової біржі для залучення додаткового капіталу, стимулювання підприємств до матеріально-технічного оновлення, стимулювати науково-дослідну роботу в рамках енергетики з метою підготовки кваліфікованих кадрів та розвитку інновацій.

Загальне дослідження стану та тенденцій розвитку ринку електроенергії дало змогу сформувати певні висновки і виділити ключові тренди та проблеми, які, в перспективах подальших розвідок, допоможуть змодельовати поведінку ринку за умови його поступової трансформації та спрогнозувати зміни відповідних показників.

Список літератури

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року : від 09.06.2015 [Електронний ресурс] / Міністерство енергетики та вугільної промисловості // Біла книга

України – 2015. – с.49. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=244979237>

2. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [Електронний ресурс] / [Плачкова С.Г., Плачков І.В., Варламов Г.Б. та ін.] ; під ред. І.В. Плачкова. – [книга 5]. – К. – 2013. – Режим доступу до книги: <http://energetika.in.ua/ru/books/book-5/part-4/section-4/4-1>

3. Енергетичний баланс України 2001-2013 роки [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Споживання електроенергії України в 2014 році : від 30.01.2015 [Електронний ресурс] / Інформаційний ресурс UAEnergy. – 2015. – Режим доступу до матеріалу: <http://uaenergy.com.ua/post/21234/potreblenie-elektroenergii-v-ukraine-v-2014-g/>

5. Current projects. 4M Marketing Coupling [Електронний ресурс] / CEPS a.s. – 2015. – Режим доступу до інформації: https://www.ceps.cz/ENG/Cinnosti/Zahranicni-spoluprace/Aktualni_projekty/Pages/MarketCouplingCZ-SK-HU.aspx

6. Czech, Slovak, Hungarian Power Market. Coupling Extends to Romania [Електронний ресурс] / European network of transmission system operators for electricity. – 2014. – Режим доступу до інформації: <https://www.entsoe.eu/news-events/announcements/announcements-archive/Pages/News/Czech,-Slovak,-Hungarian-Power-Market-Coupling-Extends-to-Romania.aspx>

7. Policy and regulatory overviews : REEEP Policy database [Електронний ресурс] / REEEP International. – 2012. – Режим доступу до матеріалу: <http://www.reegle.info/policy-and-regulatory-overviews/CZ>

References

1. Ministerstvo enerhetyky ta vuhil'noi promyslovosti (2015). “Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2035 roku”, available at: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=244979237>

2. Energetyka.in.ua (2013). “Elektroenerhetyka ta okhorona navkolyshn'oho seredovyscha. Funktsionuvannia enerhetyky v suchasnomu sviti”, available at: <http://energetika.in.ua/ru/books/book-5/part-4/section-4/4-1>

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2013). “Enerhetychnyj balans Ukrainy 2001-2013 roky”, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Informatsijnyj resurs UAEnergy (2015). “Spozhyvannia elektroenerhii Ukrainy v 2014 rotsi : vid 30.01.2015”, available at: <http://uaenergy.com.ua/post/21234/potreblenie-elektroenergii-v-ukraine-v-2014-g/>

5. CEPS a.s. (2015). “Current projects. 4M Marketing Coupling”, available at: https://www.ceps.cz/ENG/Cinnosti/Zahranicni-spoluprace/Aktualni_projekty/Pages/MarketCouplingCZ-SK-HU.aspx

6. European network of transmission system operators for electricity (2014). “Czech, Slovak, Hungarian Power Market. Coupling Extends to Romania”, available at: <https://www.entsoe.eu/news-events/announcements/announcements-archive/Pages/News/Czech,-Slovak,-Hungarian-Power-Market-Coupling-Extends-to-Romania.aspx>

7. REEEP International (2012). “Policy and regulatory overviews: REEEP Policy database”, available at: <http://www.reegle.info/policy-and-regulatory-overviews/CZ>

УДК 658.15.012

А.Ю. Погребняк, асистент, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

А.М. Грубар, студентка, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

С.Є. Ковальчук, студентка, Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

А.Ю. Погребняк, асистент, Национальный Технический Университет Украины «Киевский Политехнический Институт»

А.М. Грубар, студентка, Национальный Технический Университет Украины «Киевский Политехнический Институт»

С.Е. Ковальчук, студентка, Национальный Технический Университет Украины «Киевский Политехнический Институт»

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

A.J. Pogrebnyak, asystet, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

A.M. Hrubar, student, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

S.E. Kovalchuk, student, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

ANALYSIS OF MACROECONOMIC INDICATORS SECURITY OF UKRAINE

У статті досліджено основні аспекти макроекономічної безпеки. Проаналізовано ключові групи показників макроекономічної безпеки України: показники, що характеризують загальноекономічний потенціал; показники фінансової безпеки країни; показники рівня життя населення; показники, що характеризують забезпеченість обороноздатності країни; показники, що характеризують здатність економіки до самостійного розвитку; показники, що характеризують здатність економіки до самостійного розвитку; група показників, що характеризують зовнішньоекономічну незалежність держави; показники, що характеризують диференціацію рівнів економічного розвитку регіональних суб'єктів; показники, що характеризують управлінські аспекти економічної безпеки. Визначено критичні точки всередині груп та надано загальні рекомендації щодо досягнення оптимальних значень. Відзначено, що у рейтингу МВФ Україна займає 134 місце поряд з такими країнами як Узбекистан, Конго, Лаос, Молдавія; за середньою тривалістю життя Україна займає 150 місце – майже кінець рейтингу, де знаходяться країни Африки; видатки на різноманітні дослідження, розробки, підготовку наукових кадрів та науковий супровід та забезпечення для різних відомств скоротилися на 8 % до 4,8 млрд. грн. і т.п. Результати дослідження свідчать про те, що всі показники мають чи незадовільне значення, чи взагалі критичне. Україна в даний момент перебуває в кризовому стані – інфляція, девальвація, ріст боргу та зменшення золотовалютних резервів країни, зменшення основних показників та падіння експорту, а найголовніше політичний конфлікт у Східній Україні досить сильно похитнули стан економіки.

В статье исследованы основные аспекты макроэкономической безопасности. Проанализированы ключевые группы показателей макроэкономической безопасности Украины: показатели, характеризующие общеэкономический потенциал; показатели финансовой безопасности страны; показатели уровня жизни населения; показатели, характеризующие обеспеченность обороноспособности страны; показатели, характеризующие способность экономики к самостоятельному развитию; показатели, характеризующие способность экономики к самостоятельному развитию; группа показателей, характеризующих внешнеэкономическую независимость государства; показатели, характеризующие дифференциацию уровней экономического развития региональных субъектов; показатели, характеризующие управленческие аспекты экономической безопасности. Определены критические точки внутри групп и предоставлены общие рекомендации по достижению оптимальных значений. Отмечено, что в рейтинге МВФ Украина занимает 134 место наряду с такими странами как Узбекистан, Конго, Лаос, Молдавия; по средней продолжительности жизни Украина занимает 150 место – почти конец рейтинга, где находятся страны Африки; расходы на различные исследования, разработки,

подготовку научных кадров и научное сопровождение и обеспечение для различных ведомств сократились на 8 % до 4,8 млрд. грн. и т.п. Результаты исследования свидетельствуют о том, что все показатели имеют или неудовлетворительное значения, вообще критическое. Украина в данный момент находится в кризисном состоянии – инфляция, девальвация, рост долга и уменьшение золотовалютных резервов страны, уменьшение основных показателей и падения экспорта, а самое главное политический конфликт в Восточной Украине достаточно сильно пошатнули состояние экономики.

In the article the basic aspects of macroeconomic security are been analyzed. The analysis of key macroeconomic indicators Ukraine's security is been given: indicators characterizing the general economic potential; indicators of financial security; indicators of living standards; indicators characterizing the supply of the country's defense; indicators characterizing the economy's ability to self-development; indicators characterizing the economy's ability to self-development; group of indicators of the foreign state independence; indicators characterizing the difference in regional economic development entities; indicators characterizing the managerial aspects of economic security. The critical point within groups and provided general recommendations for achieving optimal values. It is noted that the rating of the IMF Ukraine ranks 134th, along with countries such as Uzbekistan, Congo, Laos, Moldova; due to the average life expectancy Ukraine takes 150 place – near the end of the ranking, where African countries; expenditure on various research, development, training of scientific personnel and scientific support and support for various departments decreased by 8% 4.8 billion USD etc. Results of the study indicate that all indicators are or unsatisfactory value, or even critical. Ukraine is currently in crisis – inflation, devaluation, debt growth and reduce foreign reserves, reducing the key indicators and falling exports, and the most important thing is that the political conflict in eastern Ukraine strongly shakes the economy.

Ключові слова: економіка, макроекономічна безпека, загальноекономічний потенціал, ВВП, інфляція, тіньова економіка, сальдо.

Ключевые слова: экономика, макроэкономическая безопасность, общеэкономический потенциал, ВВП, инфляция, теневая экономика, сальдо.

Keywords: economy, macroeconomic security, general economic potential, GDP, inflation, shadow economy, balance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Економіка – одна із найголовніших сторін діяльності людського суспільства на всіх етапах його розвитку. Забезпечення економічної безпеки країни – це постійне економічне зростання та ефективне управління державою, стабільність та покращення життя населення країни. Ігнорування стану економічної безпеки неминуче призводить до занепаду, банкрутства галузей економіки та в подальшому – руйнування держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання неодноразово здійснювалися у

працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: В. Пономарьов та Г. Козаченко, Д. Ковальов та І. Плетнікова, Є. Олейніков, М. Бендіков, Л. Гончаренко та ін. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в цих розробках існує низка невирішених питань, щодо застосування єдиного підходу до визначення рівня економічної безпеки та формування інформаційно-аналітичного забезпечення такої оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз показників макроекономічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Проблема економічної безпеки знайшла своє практичне втілення у політиці президента США Ф. Рузвельта в період після економічної кризи 1929–1933 рр. 29 червня 1934 р. за рішенням президента Ф. Рузвельта був створений

федеральний Комітет з економічної безпеки, який очолив міністр праці Френсіс Перкінс. Це питання також розглядали такі вчені: Генрі Кіссінджер (США) та Л.Абалкін (Росія). Проте в цій статті ми розглянемо одну із складових економічної безпеки – макроекономічну безпеку.

Макроекономічна безпека – це стан економіки, за якого досягається збалансованість основних макроекономічних показників та процесів. Реальний стан макроекономічної

безпеки держави можна оцінити наступною низкою показників. Ці показники мають важливе значення для проведення відповідної макроекономічної політики. Отже, виділяють вісім груп показників безпеки держави.

Розглянемо 1 групу – показники, що характеризують загальноекономічний потенціал (табл 1) [1].

Таблиця 1. Показники, що характеризують загальноекономічний потенціал [1,2,3]

– ВВП в цілому	Станом на II квартал 2015 р. номінальний ВВП становив 449575 млн.грн. Реальний ВВП за II квартал 2015 р. становить 331399 млн грн
– ВВП на душу населення	Станом на 2014 р. 36495,9 грн, або 2314,5 долара
– обсяг інвестицій	Станом на 1 липня 2015 р. становив 42,851 млрд доларів
– обсяг промислового виробництва	Індекс промислової продукції у січні-вересні 2015р. порівняно з відповідним періодом 2014р. становив 83,4%
– оцінка масштабів тіньової економіки.	Станом на 2015 рік рівень тіньової економіки становить 47% ВВП

Примітка: складено автором на основі статистичних даних

До першої групи відносять також ВВП на одиницю території, ВВП по відношенню до розвинутих країн, ВВП в середньому по відношенню до усіх країн світу та структуру ВВП [1]. Як ми бачимо, ВВП один із найважливіших показників у цій групі. ВВП України має тенденцію до спадання, але у другому кварталі 2015 року падіння сповільнилось до 14,6 % у порівнянні з першим кварталом, в якому падіння становило 17,2 %. ВВП на душу населення в Україні взагалі має дуже низьке значення у порівнянні з іншими країнами [3]. В рейтингу МВФ Україна займає 134 місце поряд з такими країнами як Узбекистан, Конго, Лаос, Молдавія, тощо. Інші показники цієї групи теж мають негативні значення, що безумовно погано для економіки

України та її макроекономічної безпеки. Тіньова економіка в Україні зросла до 47%, це досить високий рівень [2]. Для порівняння у високоекономічно розвинутих країнах цей показник набагато менший. Наприклад, у Німеччині рівень тіньової економіки оцінюють в 13%, у Франції цей показник становить 9,9%, у Великобританії – 9,7%, а в Нідерландах – 9,1% [4]. Високий рівень тіньової економіки свідчить про реальні загрози національній безпеці держави, є наслідком неефективного функціонування суспільно-економічної системи і, у свою чергу, стимулює її подальше розбалансування.

Наступна група показників макроекономічної безпеки – **показники рівня життя населення** (табл 2)[1].

Таблиця 2. Показники рівня життя населення [1, 2, 3]

– доля населення, яке має доходи нижчі, від прожиткового мінімуму;	Станом на 2011 р. майже 25% населення
– середня тривалість життя	Станом на 2013 р. становить 66,3 для чоловіків та 76,2 для жінок
– дитяча смертність;	Станом на 2012 р. Рівень смертності немовлят становив 8,5%
– соціальні гарантії та безробіття в країні в цілому та по окремих регіонах.	Станом на III квартал 2014 р. рівень безробіття в Україні становить 9,3%

Примітка: складено автором на основі статистичних даних

Також важливими показниками рівня життя населення є рівень споживання основних видів продуктів та послуг та динаміка соціально

обумовлених захворювань. Отже, з таблиці 2 ми можемо побачити, що рівень життя населення в Україні незадовільний. За середньою тривалістю

життя Україна займає 150 місце. Це майже кінець рейтингу, де знаходяться країни Африки. Високе значення має і показник дитячої смертності, він поступово зменшується, як в Україні, так і в світі. Загалом, ця група показників має важливе значення для контролю рівня життя та добробуту у країні. Є важливою ознакою країни як економічно розвинутої.

Третя група – показники, що характеризують забезпеченість обороноздатності країни [1]. До неї відносять витрати на оборону у відсотках до ВВП та оснащеність збройних сил та ін. [1]. Ці показники дуже актуальні зараз, в час проведення Антитерористичної операції на Сході та конфлікту в Криму. Адже, до цієї події Україна мало звертала увагу на оборону країни. Але зараз планується значне збільшення витрат на оборону, що станом на 2015 рік складуть 5 % від ВВП [3]. Також існує величезна проблема з оснащенням збройних сил України. Основу складає застаріла техніка ще з радянських часів, але не зважаючи на це, її кількість мізерно мала. Тому волонтери зі всієї України активно допомагають батальйонам АТО і відправляють на фронт, куплені за власноруч зібрані кошти, зброю, техніку, ліки та машини швидкої допомоги, харчі та інше. На нашу думку, армію, в першу чергу, має забезпечувати держава, а Україна не справляється з цим завданням.

Наступна група – показники, що характеризують здатність економіки до самостійного розвитку. Вона включає в себе такі показники, як витрати на наукові дослідження, розвиток фундаментальної та прикладної науки та захищеність наукового потенціалу [1].

Розкриваючи тему розвитку науки в сучасній Україні не можна оминати Бюджет 2015, який розробив Кабмін. Проект передбачає велику кількість скорочення «дослідницьких» видатків. Потреби НАН України й профільних академій щороку забезпечуються лише на 70–80%, чого заледве вистачає на зарплатний фонд і поточні видатки. А в Бюджеті 2015 планується зменшити фінансування НАН на 191 млн. грн. [5]. Фінансування п'яти галузевих академій наук разом знизилось на 241 млн. грн. [5]. Це ставить розвиток науки в Україні та особливо Академію Наук в досить важке становище. Загалом видатки на різноманітні дослідження, розробки, підготовку наукових кадрів та науковий супровід та забезпечення для різних відомств скоротилися на 8% до 4,8 млрд. грн. [5]. Тому, як можемо зробити висновок, що становище науки в Україні досить незадовільні, для розвитку економіки країни вкрай важливо розвивати науковий потенціал.

П'ята група показників – це фінансова безпека (табл 3) [1].

Таблиця 3. Показники фінансової безпеки країни [1, 2, 3]

– рівень інфляції	Станом на вересень 2015 р. становить 102,3 %
– обсяг і вартість державного боргу;	Станом на червень 2015 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу становить 68 434 720,16 доларів та 1 438 180 143,72 грн.
– дефіцит державного бюджету у відсотках до ВВП;	Станом на січень 2015 р. становить 70,2 %
– золотовалютні резерви	Станом на січень 2015 становить 7,5 млрд. дол.
– обсяг заборгованості	Станом на квітень 2015 р. становить 126.0 млрд. дол.
– податковий тягар	Станом на 2014 р. 24 %

Примітка: складено автором на основі статистичних даних

Як ми можемо побачити з табл. 3 показники фінансової безпеки України знаходяться в критичному значенні. Рівень інфляції в Україні досить великий у порівнянні з країнами з розвинутою та стабільною економікою. Наприклад, інфляція Німеччини у вересні 2015 року склала 0,19 %, в США – 0,14 %, в Японії – 0,19 %, в Франції – 0,40 % [4]. Україні потрібно рівнятися саме на такі значення рівня інфляції. Занадто велике значення

показників боргу країни, дефіциту державного бюджету і разом з тим невелика кількість золотовалютних резервів країни негативно впливає на стан економіки країни в цілому. Останні виконують дуже важливу функцію забезпечення стабільності валюти, тому Національний Банк України має терміново поповнити запас. Для порівняння на кінець літа 2011 року НБУ мав резерви понад 38 млрд. доларів, що було рекордним показником за

історію незалежності. Отже, потрібно, щоб НБУ терміново вчинив заходи щодо стабілізації вищеперелічених показників.

Важливою є група показників, що характеризують зовнішньоекономічну незалежність держави [1]. Вона включає в себе частку імпорту у внутрішньому споживанні та частку експорту у вітчизняному виробництві [1]. Імпорт товарів станом на 2014 рік склав 36 513,6 млн. доларів, при цьому він скоротився на 23,5 % в порівнянні з 2013 роком [2]. Експорт товарів станом на 2014 рік склав 37 679,4 млн. доларів, в свою чергу скоротився на 6,8 % в порівнянні з 2013 роком [2]. Отже, Україна має від'ємне сальдо торгівлі (1 165,8 млн. доларів). Але в порівнянні з 2013 роком, цей показник становив 7 323,9 млн доларів, то можна зробити висновок, що сальдо покращилося, хоча і досі залишається від'ємним.

Сьомою групою є показники, що характеризують диференціацію рівнів економічного розвитку регіональних суб'єктів: ВВП на душу населення в областях та регіонах та рівень безробіття в областях та регіонах [1]. Найбільше значення ВВП на душу населення мають: місто Київ (станом на 2013 рік 109402 грн.), Дніпропетровська область (станом на 2013 рік 46333 грн.), Київська область (станом на 2013 рік 39988 грн.), Полтавська область (станом на 2013 рік 39962 грн.) та Донецька область (станом на 2013 рік 37830 грн). В свою чергу, найменше значення ВВП на душу населення у 2013 році мають такі області – Чернівецька (15154 грн.), Тернопільська (16819 грн.), Закарпатська (17044 грн.) та Рівненська (19003 грн). Отже, ми бачимо як неоднорідно економічно розвинена територія України. Столиця та Східні області мають вищі значення, ніж Західні області [2].

За даними Державного комітету статистики найвищий рівень безробіття станом на січень-червень 2015 року в Луганській (15,6), Донецькій (13,6), Полтавській (12,8), Тернопільській (11,8) та Житомирській (11,5) областях. Найнижчий рівень безробіття в м. Київ (6,5) та Київській (6,8), в Одеській (6,8), Дніпропетровській (6,8) та Харківській (7,1) областях. В Луганській та Донецькій області найвищий рівень безробіття пов'язаний саме із політичною ситуацією та АТО. А ось інші області, особливо Західні, постійно мають високий

рівень безробіття, що знову вказує на нижчий економічний розвиток цих територій України в порівнянні з Східними областями [2].

І останньою восьмою групою є показники, що характеризують управлінські аспекти економічної безпеки. До цієї групи відносяться такі показники, як якість роботи виконавчих органів державної влади та нагляд державного контролю за відповідними сферами економічної діяльності [1].

На сучасному етапі розвитку України держави найактуальнішими є питання ефективності системи державного управління та місцевого самоврядування. Склалась досить небезпечна ситуація – в країні майже відсутня критеріальна системи оцінки якості та ефективності діяльності органів місцевої влади щодо надання послуг населенню та якості й ефективності самих послуг. Це є недопустимим для країни, яка прагне стати повноправним партнером розвинених країн світу і зайняти гідне місце у міжнародному співтоваристві.

Проблема в тому, що а сьогоднішній день, в Україні немає досвіду оцінювання діяльності органів влад, що є суттєвим гальмуючим чинником підвищення якості управлінських послуг та діяльності органів влади в цілому. Тому, для вирішення цієї проблеми потрібно:

- проводити регулярну діагностику діяльності органів державної влади і їх працівників;
- застосовувати ретельніший професійний і кваліфікаційний відбір кадрів для роботи в органах державної влади;
- призначати на керівні посади лише людей, що мають достатній досвід роботи у відповідних адміністративних структурах;
- приділяти увагу питанням професійного розвитку державних службовців;
- підсилити роботу по забезпеченню дієвого контролю за виконання актів законодавства, документів і прийнятих рішень;
- упровадити в практику постійний обмін інноваційною інформацією і ідеями серед органів державної влади [6].

Отже, після аналізу показників макроекономічної безпеки України ми бачимо, що всі показники мають чи незадовільне значення, чи взагалі критичне. Україна в даний момент перебуває в кризовому стані – інфляція,

девальвація, ріст боргу та зменшення золотовалютних резервів країни, зменшення основних показників та падіння експорту, а найголовніше політичний конфлікт у Східній Україні досить сильно похитнули стан економіки. Особливо негативно така ситуація в країні впливає в першу чергу на населення

держави. Потрібно негайно вжити запобіжних заходів, адже країна на межі повного падіння. Лише після того, як влада збереже цілісність держави, сформує ефективну структуру економіки та проведе цілий ряд реформ країна зможе вийти з кризового стану.

Список літератури

1. Круш П. В. Макроекономіка [Підручник] / П. В. Круш, С.О. Тульчинська . – «Центр учбової літератури, 2008, 328 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/>
4. TheWorldBankIBRDIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country/united-kingdom>
5. Верховна Рада України, Закон України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
6. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua>

References

1. Krush P.V. and Tul'chins'ka S.O. (2008), *Макроекономіка* [Macroeconomics], 2nd ed, Kyiv, Ukraine.
2. The official website of the State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ministry of Finance of Ukraine, available at: <http://minfin.gov.ua/>
4. The World Bank IBRD IDA, available at: <http://data.worldbank.org/country/united-kingdom>
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>
6. The National Institute for Strategic Studies, available at: <http://old.niss.gov.ua>

О.В. Кам'янська, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій,
Міжнародний університет фінансів

П.В. Лобортас, аспірант, Міжнародний університет фінансів

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОГО СЕРВІСУ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

О.В. Камьянская, к.э.н., доцент, доцент, Международный университет финансов

П.В. Лобортас, аспирант, Международный университет финансов

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

О. Камьянская, PhD of Economics sciences, associated professor,

associated professor of Management and Innovation Department, International University of Finance

P. Lobortas, postgraduate student, International University of Finance

PRINCIPLES OF LOGISTIC SERVICE IN ENGINEERING COMPANIES

Стаття присвячена питанням організації логістичного сервісу на машинобудівних підприємствах. Метою статті є аналіз літературних джерел з точки зору теоретичних підходів до визначення поняття «логістичний сервіс», аналіз існуючих підходів до класифікації принципів організації логістичного сервісу на підприємствах машинобудування. Результати роботи: у результаті проведеного аналізу запропоновано власний підхід до визначення поняття «логістичний сервіс» та розширено класифікацію принципів організації логістичного сервісу на машинобудівних підприємствах. Перспективи використання матеріалів дослідження: матеріали проведеного дослідження можуть бути використані для подальшого вивчення проблематики організації логістичного сервісу на машинобудівних підприємствах у частині подальшого розвитку теоретичної бази та практичних досліджень у даному напрямку.

Статья посвящена вопросам организации логистического сервиса на машиностроительных предприятиях. Целью статьи является анализ литературных источников с точки зрения теоретических подходов к определению понятия «логистический сервис», анализ существующих подходов к классификации принципов организации логистического сервиса на предприятиях машиностроения. Результаты работы: в результате проведенного анализа предложено собственный подход к определению понятия «логистический сервис» и расширена классификация принципов организации логистического сервиса на машиностроительных предприятиях. Перспективы использования материалов исследования: материалы проведенного исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения проблематики организации логистического сервиса на машиностроительных предприятиях в части дальнейшего развития теоретической базы и практических исследований в данном направлении.

The article is dedicated to the problems of organization of logistic service in the engineering enterprises. The aim of the article is an analysis of the literary sources in terms of theoretical approaches to the definition "logistic service", analysis of existing approaches to the classification of principles of logistic service organization in the engineering companies. Results: as a result of analysis was offered own approach to "logistic service" definition and expanded the classification of principles of logistic service organization in the engineering enterprises. The prospects for research materials: research materials can be used for further study of logistic services organization issues in the engineering companies in terms of further development of theoretical basis and practical researches in the given direction.

Ключові слова: логістичний сервіс, принципи логістичного сервісу, організація логістичного сервісу, підприємства машинобудування.

Ключевые слова: логистический сервис, принципы логистического сервиса, организация логистического сервиса, предприятия машиностроения.

Keywords: logistic services, principles of logistics services, logistics services organization, enterprise engineering.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кризові явища у економіці нанесли свій відбиток на функціонування практично всіх галузей вітчизняного промислового виробництва. Сьогодні, для ефективного функціонування на ринку, на перший план виходять такі процеси, як системне та структурне реформування галузі, інноваційне мислення менеджменту підприємства, пошук альтернативних джерел надходження коштів через розробку та впровадження кооперативної стратегії розвитку підприємства тощо. Враховуючи нинішню ситуацію, перед підприємствами галузі постають питання стратегічного розвитку, що повинен базуватись на генеральній меті діяльності підприємства в цілому. Причому, підприємство повинне мати у власному арсеналі напрямки (товар або послугу, комплекс послуг, вид діяльності тощо), що буде локомотивом для подальшого поступального розвитку у коротко- та довгостроковому періодах. Таким локомотивом, на наш погляд, є розробка стратегічного плану розвитку підприємства за всіма ключовими напрямками діяльності. Окрім того, у стратегічному плані необхідно спрогнозувати можливі структурні зміни у напрямках діяльності, що можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства в цілому. Тим самим, для нівелювання негативного впливу, на нашу думку, підприємству слід впроваджувати у власну діяльність нові напрямки діяльності, що у майбутньому матимуть високу питому вагу у структурі прибутку машинобудівного підприємства. На нашу думку, таким напрямком діяльності варто вважати логістичний сервіс.

Сучасний стан економіки будь-якої країни світу характеризується наявністю потужного промислового комплексу, а особливо наявністю та повноцінним функціонуванням машинобудування, що є локомотивом поступального розвитку країни в цілому. Сучасний розвиток продуктивних сил, національних економік, процесів глобалізації виробництва та споживання тощосприяє розвитку жорсткої конкуренції, як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Відповідна тенденція вимагає поступальних якісних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств на видовому ринку через впровадження якісно нових підходів до управління бізнес-процесами, починаючи з виробництва і закінчуючи сервісними програмами. Світовий досвід у даному питанні свідчить про те, що впровадження логістичних важелів управління дозволить підприємствам забезпечити фінансову стійкість у сучасних кризових явищах на ринку діяльності, отримати додаткові конкурентні переваги, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, забезпечити поступальний розвиток у коротко- та довгостроковому періодах діяльності підприємства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проблеми принципів організації логістичного сервісу досліджувались досить широко. Результати відповідних досліджень знайшли своє відображення у працях вітчизняних та іноземних вчених, серед яких варто виділити А.Г. Бутріна, А.М. Гаджинського, Р.Р. Ларину, О.Б. Морозова, Д. Ламберта, В.І. Сергеева тощо. Разом з тим питання ефективного налагодження логістичного сервісу на вітчизняних підприємствах, як і саме визначення «організації логістичного сервісу» залишаються недостатньо розкритими.

Постановка завдання. Розриття основних питань ефетикного налагодження логістичного сервісу на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. За своєю сутністю, логістичний сервіс є, з одного боку, елементом товароруку від виробника до кінцевого споживача, а з іншого – комплексною послугою, що надається виробником (продавцем) товару/послуги для подальшого ефективного споживання виробленої продукції. Іншими словами, логістичний сервіс є завершальною стадією просування матеріального потоку у просторі та часі. Окрім того, логістичний сервіс, на нашу думку, є механізмом отримання

зворотного зв'язку від споживача, через інформаційний потік, який також присутній у процесі руху матеріального потоку. Таким чином, логістичний сервіс є комплексним поняттям, яке на сучасному етапі його розвитку є

динамічним процесом та потребує подальшого вивчення. У табл. 1 наведено систематизацію поглядів вчених-дослідників щодо поняття «логістичного сервісу».

Таблиця 1. Систематизація поглядів вчених-дослідників поняття «логістичний сервіс»

Автор	Категорія	Визначення
А.Г. Бутрін	Як комплекс послуг	Сукупність послуг, що надаються в процесі безпосередньої поставки товарів споживачам на завершуючому етапі ланцюга. [1, с. 132]
А.М. Гаджинський		Логістичний сервіс нерозривно пов'язаний з процесом розподілу і представляє собою комплекс послуг, що надаються в процесі поставки товарів.[2, с. 352]
БауэрсоксДоналдДж		Логістичний сервіс є певною сукупністю послуг, які надаються в процесі безпосереднього постачання товарів споживачам, що є завершальним етапом просування матеріального потоку логістичними ланцюгами.[3, с. 412]
О.Б. Морозов		Потоки послуг, що генеруються логістичною системою в цілому або її підсистемою (ланкою, елементом) з метою задоволення зовнішніх або внутрішніх споживачів організації бізнесу.[4, с. 192]
Мартин Кристофер	Як сукупність логістичних операцій	Сукупність нематеріальних логістичних операцій, що забезпечують максимальне задоволення попиту споживачів у процесі управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками найбільш оптимальним, з точки зору витрат, способом. [5, с. 139]
В.І. Сергєєв		Сукупність логістичних операцій, що здійснюються при виконанні замовлень для внутрішніх бізнес-процесів компанії і для підтримки лояльності зовнішніх клієнтів, або формування у споживачів певного способу організації як компанії, з якою приємно мати справу. [6, с.12]
М.Д. Крилова	Як баланс	Баланс (розумний компроміс) між пріоритетом високоякісного обслуговування споживачів і відповідними витратами, необхідними для його забезпечення.[7, с. 216]
Д. Ламберт	Як процес	Процес, що відбувається між споживачем, продавцем та третьою стороною; результат роботи логістичної системи і компоненти «місце» в маркетинг-міксі компанії. [8, с. 297]
М. Купер		Процес створення в логістичному ланцюгу вагомих переваг, що містять додану вартість, при підтриманні витрат на ефективному рівні. [9, с. 511]

Аналізуючи дані табл. 1 варто сказати, що, все ж таки, більшість вчених-дослідників схилиються до того, що логістичний сервіс є комплексом послуг, що надає підприємство у процесі руху матеріального потоку до кінцевого споживача. Також варто акцентувати увагу на тому, що практично всі дослідники стверджують, що логістичний сервіс є завершальним етапом руху матеріального потоку логістичними ланцюгами. Проте, на нашу думку, відповідне твердження не повністю відображає сучасну парадигму існування та функціонування логістичного сервісу.

На нашу думку, логістичний сервіс – це процес супроводження руху матеріального потоку логістичним ланцюгом від виробника (продуцента) товарів, робіт, послуг до кінцевого споживача, що має на меті максимізацію рівня

задоволеності наявних потреб споживача та спонукає до ефективної взаємодії бізнес-процесів підприємства з мінімальними витратами. Іншими словами, логістичний сервіс є зв'язуючою ланкою між функціонуванням бізнес-процесів у межах логістичного ланцюга, що забезпечує максимізацію задоволеності потреб споживача.

На сучасному етапі розвитку логістичного сервісу, його не слід розглядати як операцію (процес) на завершальній стадії руху матеріального потоку логістичним ланцюгом. На нашу думку, логістичний сервіс починається на етапі планування продукції, у частині забезпечення ефективного просування у майбутньому. Таким чином, по-перше, відбувається стратегічне та оперативне планування концепції логістичного сервісу і, по-друге, завдяки потоку інформації, відбувається

отримання первинних даних поверхневого маркетингового дослідження щодо можливої реакції всіх учасників логістичного ланцюга. Тому, логістичний сервіс є процесом, що є невід'ємною частиною маркетингового менеджменту підприємства в цілому.

Також варто говорити про те, що логістичний сервіс є елементом бізнес-процесів на підприємстві, що забезпечує максимізацію рівня задоволення потреб споживача на кожному етапі руху матеріального потоку логістичним ланцюгом. Іншими словами, впровадження

механізмів логістичного сервісу до бізнес-процесів взаємодії з клієнтами дозволяє отримати максимальний рівень лояльності з боку покупців (споживачів, посередників тощо) та максимізувати ефект від взаємовідносин з вищезазначеними контрагентами підприємства.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що наразі відсутній чіткий єдиний підхід до класифікації принципів організації логістичного сервісу. У таблиці 2 наведено систематизацію поглядів вчених-дослідників, щодо принципів організації логістичного сервісу.

Таблиця 2. Систематизація поглядів вчених-дослідників на принципи організації логістичного сервісу

Дослідник	Трактування принципів організації логістичного сервісу
Окландер М.А.[10, с. 187]	Основа логістичного сервісу складається з таких шести принципів: принцип обов'язковості пропозиції, принцип необов'язковості використання, принцип еластичності, принцип зручності, принцип раціональної цінової політики, принцип інформаційної віддачі.
LaLonde В. J., Zinszer Р.Н. [11, 118]	Система логістичного сервісу повинна базуватись на наступних принципах: корисність; оперативність; якість.
Джеймс Р. Сток [12, с. 702]	Проектування системи логістичного сервісу повинне відбуватись на наступних принципах: принцип загальних витрат, принцип глобальної оптимізації, принцип логістичної координації і інтеграції, принцип моделювання і інформаційно-комп'ютерної підтримки, принцип розробки необхідного комплексу підсистем, принцип загального управління якістю, принцип гуманізації всіх функцій і технологічних рішень, принцип стійкості і адаптивності.
Ламбен Ж.-Ж. [13, с. 471]	Розрізняють такі принципи побудови логістичної системи: координація всіх процесів товароруху починаючи із закупівлі сировини та завершуючи доставкою виробів до кінцевого споживача; необхідність впровадження системи інтегрованого контролю за рухом і використанням номенклатури продукції, що надходить у виробництво та доставляється покупцю; висока здатність системи до адаптації відповідно до розвитку внутрішнього середовища підприємства і у зв'язку зі змінами в зовнішньому середовищі; чітка взаємодія й узгодженість усіх функціональних елементів логістичної системи; безперервність забезпечення системи достовірною інформацією про рух продукції; раціональна побудова спеціалізованого підрозділу підприємства, відповідального за оптимізацію матеріальних потоків.
Котлер Ф.[14, с. 511]	Основні принципи формування системи логістичного сервісу: узгодження локальних цілей елементів системи; орієнтація на задоволення потреб споживачів; орієнтація на функціональний та інформаційний процеси; орієнтація на запобігання помилок, збоїв, невідповідностей і недоліків; орієнтація на вдосконалення процесів, процедур і документації за обслуговування споживачів; участь співробітників структурних підрозділів підприємства в забезпеченні необхідного рівня обслуговування споживачів; чіткий розподіл посадових обов'язків працівників підприємства; виконання замовлень згідно розробленим і впровадженим на підприємстві стандартам обслуговування; безперервна й постійна підтримка необхідного споживачами рівня обслуговування; облік факторів зовнішнього середовища; досягнення ефективності функціонування системи обслуговування.

Адаптація системи логістичного сервісу на машинобудівному підприємстві повинна відповідати перш за все стратегії розвитку у коротко та довгостроковій перспективі з мінімальним впливом ризиків. Також варто говорити і про те, що адаптація системи логістичного сервісу повинна ґрунтуватись на певних принципах, що забезпечать швидке впровадження та отримання ефективних

показників діяльності у найкоротші терміни. Але, у той самий час, система логістичного сервісу повинна бути розрахована на довгострокову перспективу через впровадження механізму реалізації стратегічних рішень за напрямками діяльності зокрема та по підприємству в цілому.

Аналізуючи сутність системи логістичного сервісу на машинобудівних підприємствах,

можна говорити, що принципи організації ґрунтуються на підходах, що використовуються у менеджменті підприємства. В узагальненому вигляді, поряд з вищевикладеним і використовуючи ситуаційний та системний

підходи, принципи розробки та організації системи логістичного сервісу на підприємстві, на нашу думку, можна розподілити за наступними напрямками, що зображено на рис. 1.



Рис. 1. Узагальнена класифікація принципів організації системи логістичного сервісу на машинобудівному підприємстві (авторська розробка)

Розглянемо детальніше принципи організації системи логістичного сервісу на підприємстві на видовому ринку діяльності. Блок статистичних принципів передбачає відповідність системи логістичного сервісу принципам статистики, що базується на використанні відповідного інструментарію для досягнення запланованих результатів. З-поміж масиву принципів, на нашу думку, варто виділити:

1. Принцип динамічності. Відповідно до даного принципу, система логістичного сервісу повинна бути розроблена таким чином, щоб у осіб, що приймають управлінські рішення була можливість проаналізувати ситуацію з показниками діяльності у динаміці. Також варто говорити про те, що динамічність системи логістичного сервісу полягає причинно-наслідковому зв'язку між вхідними даними та результатами, що отримуються у процесі впровадження вищезгаданої системи у коротко та довгостроковому періодах.

2. Принцип розрахунковості. Даний принцип ґрунтується на наявності відповідного математичного та статистичного інструментарію

для розрахунку показників, що закладено у основу прогнозу системи логістичного сервісу в цілому. Також відповідний принцип свідчить про наявну у науковій галузі, або на видовому ринку діяльності підприємства, систему показників, що використовуються для аналізу та прогнозування діяльності підприємства. Тому, відповідні показники закладаються у основу системи прогнозування для досягнення цілей підприємства.

3. Принцип варіативності. Даний принцип полягає у здатності системи логістичного сервісу (системи показників, що закладено у його основу) до взаємозаміни показників у зв'язку зі зміною ситуації у внутрішньому та зовнішньому середовищі існування підприємства. Окрім цього, принцип варіативності повинен забезпечити згадану взаємозаміну з мінімальними втратами у найкоротші терміни. Тим самим зменшиться ризик невиконання поставлених цілей та збільшиться ймовірність раціонального внесення можливих корективів у організацію та функціонування системи логістичного сервісу в цілому.

4. Принцип валідності. Даний принцип передбачає здатність системи логістичного сервісу відповідати області використання або застосування. Іншими словами, що розроблювальна система логістичного сервісу повинна відповідати вимогам технологічних процесів, бізнес-процесів, що здійснюються на підприємстві. Таким чином, впроваджена система логістичного сервісу забезпечить максимальний ефект з мінімальними втратами часу на адаптацію та впровадження. Окрім цього, принцип валідності дозволяє оптимізувати власне технологічний або бізнес-процес, через систему логістичного сервісу у частині мінімізації втрат при реалізації відповідного процесу на підприємстві.

Підсумовуючи вищевикладене, варто сказати, що вказаний перелік принципів, що відносяться до статистичного блоку не є кінцевим. Кожне підприємство, при розробці, організації та впровадженні системи логістичного сервісу, використовує принципи відповідного блоку на власних розсуд, тим самим закладаючи основу для подальшої оптимізації технологічних та/або бізнес-процесів. На нашу думку, нехтуючи вищезгаданими принципами, розроблена та впроваджена система логістичного сервісу не забезпечить виконання поставлених перед нею цілей та не дозволить отримати планові показники у коротко та довгостроковому періодах діяльності підприємства.

Наступний блок принципів, які використовуються при організації системи логістичного сервісу на підприємстві, на нашу думку є економічний блок. Відповідний блок є практично ключовим, адже система логістичного сервісу у частково спрямована на оптимізацію діяльності підприємства за економічними показниками. З-поміж усього масиву принципів економічного блоку, на нашу думку, основними є:

1. Принцип ефективності. Будь-яка система логістичного сервісу, що стосується процесу або діяльності підприємства в цілому, повинна мати на меті зменшення значенні вартісних (кількісних) показників та/або зростання значень якісних показників у цілому. У протилежному випадку, впровадження системи логістичного сервісу не призведе до

досягнення поставлених цілей та запланованих результатів. Окрім цього, система логістичного сервісу повинна забезпечувати подальший розвиток відповідного процесу або підприємства у цілому у частині зростання планової/фактичної загальної ефективності.

2. Принцип адекватності. Даний принцип свідчить про те, що система логістичного сервісу, яка планується для впровадження на підприємстві повинна у загальному відповідати існуючій ситуації, відповідати вимогам часу, місця, території. У протилежному випадку, нехтуючи відповідними нормами принципу адекватності, підприємство не тільки не отримає додаткові конкурентні переваги на видовому ринку діяльності, а й певним чином може втратити відповідні ринкові позиції в цілому, у наслідок невірною та неефективного управлінського рішення. Тому, відповідний принцип відіграє значну роль у впровадженні системи логістичного сервісу.

3. Принцип гнучкості. Гнучкість системи логістичного сервісу передбачає можливість коректування її параметрів у процесі впровадження та використання з мінімальними ризиками. Іншими словами, у процесі використання системи логістичного сервісу, можуть виникнути ситуація, коли необхідно вносити корективи. Якщо систему можна відкоригувати швидко та без видимих втрат, то така система є гнучкою і тим самим є ефективною, адже ринкові умови не є константою та постійно змінюються. Тому, система логістичного сервісу повинна бути гнучкою по відношенню до внутрішнього та зовнішнього середовища існування підприємства.

4. Принцип комплексності. Принцип комплексності передбачає, що система логістичного сервісу повинна забезпечувати розгляд (розвиток) ситуації з точки зору комплексного підходу, а не за окремим напрямком. Іншими словами, система логістичного сервісу повинна вирішувати комплексно проблему, що викликала необхідність її впровадження. Комплексне вирішення проблеми є основним положенням, яке необхідно використовувати при розробці системи логістичного сервісу. Комплексне вирішення ситуації допоможе у майбутньому

мінімізувати зусилля підприємства на загальну адаптацію до умов господарювання на видовому ринку та збільшити можливості швидкої та ефективної реалізації конкурентних переваг в цілому на ринку діяльності.

5. Принцип перспективності. Відповідний принцип полягає у тому, що розроблена система логістичного сервісу повинна відповідати стратегічним цілям підприємства у коротко та довгостроковому періодах. Іншими словами, якщо розроблювати та впроваджувати систему логістичного сервісу «на сьогоднішній день», відповідний результат не досягається через статичне вирішення наявної проблеми. І навпаки, закладаючи умови для перспективного використання системи логістичного сервісу, підприємство отримує можливість та засади для подальшого поступального розвитку, через оптимізацію процесів засобами системи логістичного сервісу процесів.

6. Принцип прозорості та доступності. Відповідний принцип є одним з ключових при розробці та впровадження системи логістичного сервісу у роботі підприємства. У реалізації системи логістичного сервісу приймають участь значна кількість персоналу підприємства. Тому, відповідна система повинна бути зрозумілою для всіх учасників. Крім того, прозорість системи логістичного сервісу повинна забезпечити простоту у використанні для кожного співробітника та мінімізувати кількість часу на освоєння всіма категоріями персоналу підприємства

Підсумовуючи вищевикладене варто сказати наступне, що відповідний перелік також не є остаточним та може бути доповненим. Крім того, економічний блок, на нашу думку, є одним з ключових, адже закладене підґрунтя економічного напрямку дасть можливість досягнути цілей стратегічного розвитку, максимізувати ефективність діяльності та забезпечити соціальну складову ефективності діяльності підприємства на видовому ринку.

Наступним блоком принципів, що використовуються при розробці та організації системи логістичного сервісу на підприємстві, є блок загальнонаукових принципів. Зазначена група принципів свідчить про те, що система логістичного сервісу повинна мати наукове підґрунтя та спиратись на наукові досягнення на

сучасному етапі розвитку економічної думки тощо. З-поміж усього масиву загальнонаукових принципів, на нашу думку, варто виділити наступні:

1. Принцип логічності. Будь-яка система, явище, що стосується певного процесу повинне ґрунтуватись на логічних принципах побудови, впровадження та реалізації. Іншими словами, принцип логічності передбачає використання у процесі розробки, впровадження та реалізації системи логістичного сервісу таких механізмів, які максимально задовольняють умовам (критеріям), що ставляться на кожному етапі. Також варто сказати і про те, що при розробці критеріїв відповідності (параметрів) системи логістичного сервісу, необхідно використовувати найефективніші методи, що максимізують результат. Тим самим і реалізується логіка системи логістичного сервісу у частині використання критеріїв та/або параметрів.

2. Принцип системності. Розробка та впровадження системи логістичного сервісу на підприємстві спрямована на вирішення системних проблем, що виникають у процесі діяльності підприємства на ринку. Тому і вирішення відповідних проблем повинне мати системний характер. До кожного елементу процесу необхідно системно, тобто аналізувати його з точки зору причинно-наслідкового зв'язку показниками та ситуацією в цілому та навпаки. Відповідний аналіз дозволить нівелювати вплив ризику на систему логістичного сервісу в цілому та прискорить час організації її на підприємстві.

3. Принцип науковості. Принцип науковості передбачає, що всі рішення, що приймаються у ході розробки та впровадження системи логістичного сервісу, повинні мати наукове обґрунтування з точки зору доцільності їх впровадження у систему діяльності підприємства в цілому. Крім того, принцип науковості передбачає, що будь-які операції, методи, механізми, що використовуються при розробці моделі логістичного сервісу, повинні базуватись на наукових знаннях, або науково обґрунтовано, використовуючи методи, що існують на сьогоднішній день.

Резюмуючи вищевикладене, слід сказати, що підходи до класифікації принципів розробки та організації системи логістичного сервісу є різними, проте кожен з них відповідає

поставленій меті, тобто зростання показників ефективності діяльності на видовому ринку при менших витратах ресурсів на досягнення відповідних цілей. Аналіз принципів показав, що їх використання у системному порядку дозволить отримати максимальні заплановані результати у найкоротші терміни.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Проведений аналіз показав, що на сучасному етапі вивчення питання логістичного сервісу відсутній єдиний чіткий підхід до його

визначення. Низка вчених-дослідників розглядають логістичний сервіс в залежності від характеру та ступеню впливу на системи функціонування машинобудівного підприємства в цілому. Аналогічна ситуація стосується і принципів організації логістичного сервісу на машинобудівному підприємстві. Тому теоретичні та практичні дослідження даних питань є досить актуальними на сучасному етапі розвитку логістичного сервісу в цілому.

Список літератури

1. Бутрин А.Г. Совершенствование управления процессом реализации продукции промышленного предприятия на базе логистической концепции / И.А. Баев, А.Г. Бутрин, Л.Ш. Морозова // Вестник УГТУ-УПИ. – 2006. – № 1 (72). – С. 130-136.
2. Гаджинский А.М. Логистика /А.М. Гаджинский. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2004. – 432 с.
3. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж.Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс; [пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера]; 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
4. Морозов О.Б. Основы логистической теории в практике успешного ведения современного бизнеса / О. Б. Морозов. – СПб. : СПГУ, 2006. – 256 с.
5. Мартин Кристофер. Маркетинговая логистика / Кристофер Мартин Кристофер, Пэк Хелен Пэк. – М. : Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с..
6. Сергеев В.И. Управление качеством логистического сервиса / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. – 2010. – № 1. – С. 10-16.
7. Есенькин Б. С. Логистика в книжном деле/ Б. С. Есенькин, М. Д. Крылова. – М. : Изд – во МГУП, 2002. – 335 с.
8. Magee J.F., Copacino W.C., Rosenfield D.B. Logistics Management: Integrating Marketing and Physical Distribution. – New York: John Wiley, 1985.. – 430 p.
9. Bernard J. LaLonde, Martha C. Cooper, and Thomas G. Noordewier. Customer Service: A Management Perspective. Oak Brook, Ill: The Council of Logistics Management. – 1988. – 640 p.
10. Окландер М.А. Логістична система підприємства: Монографія. – Одеса: Астропринт, 2004. – 312 с.
11. LaLonde B.J., Zinszer P.H. Customer Service: Meaning and Measurement. – Chicago: National Council of Physical Distribution Management, 1976. – 321 p.
12. Джеймс Р. Сток. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 830 с.
13. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с фр. / Ж.-Ж. Ламбен – М.: Наука, 1996. – с. 589.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

References

1. Butrin A.G. Improving the management of product realization process of industrial enterprise on the basis of logistics concept. / I.A. Baev, A.G. Butrin, L.S. Morozova // *Vestnic magazine of UrFU* (in Russ) – 2006. – № 1 (72). – 130-136pp
2. Gadzhynskiy A.M. *Logistics* / A.M. Gadzhynskiy – 11th edition. Processing and addition – Moscow: Dashkov & co, 2004 – 432p.
3. Donald J. Bowersox. *Logistics: integrated supply chain* / Donald J. Bowersox, & David J. Closs. Trans. by N. N. Baryshnikova, & B. S. Pinskyer. Moscow: 2-nd edition – Olimp-Business (in Russ.). 2008 – 640p.

4. Morozov O.B. *Basics of logistics theory to the practice of successful modern business* / O.B. Morozov – St. Petersburg – St. Petersburg State University. 2006 – 256p.
5. M. Christopher. *Logistics Marketing* / Martin Christopher, Helen Peck. – M.: Technology, 2005. – 200 p.
6. Sergeev V.I. *Quality management of logistics service* / V.I. Sergeev // *Logistics today*. 2010. – 1st edition – 10-16pp.
7. Esenkin B. S. *Logistics in book business* / Esenkin B. S, Krylov M.D. Moscow: Moscow State University of Printing Arts Publisher, 2002. – 335p.
8. Magee J.F., Copacino W.C., Rosenfield D.B. *Logistics Management: Integrating Marketing and Physical Distribution*. – New York: John Wiley, 1985. – 430p.
9. Bernard J. LaLonde, Martha C. Cooper, and Thomas G. Noordewier. *Customer Service: A Management Perspective*. Oak Brook, III: The Council of Logistics Management. – 1988. – 640 p.
10. Oklander M. A. *Logistics System of an Enterprise* : monograph – Odesa : Astroprint, 2004. – 312 p.
11. Dudar, T.G. and Voloshin, R.V., *Fundamentals of Logistics: Training manual*
12. Zaborska N.K. *Logistics Basics: Training manual* / N.K. Zaborska, L.E. Zhukovska – Odesa: Odesa National Academy of Communication named after O.S. Popov, 2011
13. LaLonde B.J., Zinszer P.H. *Customer Service: Meaning and Measurement*. – Chicago: National Council of Physical Distribution Management, 1976. – 321 p.
14. R. James Stock, Douglas M. Lambert. *Strategic Logistics Management*. – Moscow: INFRA-M, 2005, – 830 p.
15. Lambin J.J. *Strategic Marketing. The European perspective: translated from French*. – St. : Science, 1996, 589p.
16. F. Kotler. *Principles of Marketing: translated from English*. / Kotler, G. – Moscow, Progress, 1990 – 736p.

УДК 657.62:658.29

Р.Ю. Овчарик, к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Міжнародний університет фінансів

Г.Є. Верпека, доцент кафедри обліку та аудиту,
Міжнародний університет фінансів

ПРОДУКТИВНІСТЬ АУДИТУ В КОМП'ЮТЕРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Р.Ю. Овчарик, к.э.н., доцент кафедры учета и аудита
Международный университет финансов

Г.Е. Верпека, доцент кафедры учета и аудита
Международный университет финансов

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ АУДИТА В КОМПЬЮТЕРНОЙ СРЕДЕ

R.Y. Ovcharyk, Ph.D., associate professor of accounting and auditing
"International university of finance"

G.E. Verpeka, associate professor of accounting and auditing
"International university of finance"

PERFORMANCE AUDIT IN COMPUTER ENVIRONMENT

Розглянуто організацію аудиторських перевірок в комп'ютерному середовищі. Узагальнено переваги і недоліки прикладних комп'ютерних програм з аудиту в практиці вітчизняних аудиторських фірм. На основі проведених досліджень проаналізовано вплив використання комп'ютерних прикладних програм на продуктивність аудиту. Встановлено, що ефективність аудиторських перевірок помітно зростає із застосуванням аудиторами спеціалізованих програмних продуктів. Доведено, що проведення аудиторської перевірки з використанням прикладних програм в порівнянні з традиційним методом проведення – помітно скорочується. Дослідження проведені в напрямі науково-дослідної роботи кафедри обліку та аудиту "Міжнародний університет фінансів" – "Облік, аналіз та контроль в економічних системах: концепції, стратегії" (№ ДР №0114U000539).

Рассмотрена организация аудиторских проверок в компьютерной среде. Обзор преимуществ и недостатки прикладных компьютерных программ по аудиту в практике отечественных аудиторских фирм. На основе проведенных исследований проанализировано влияние использования компьютерных приложений на производительность аудита. Установлено, что эффективность аудиторских проверок заметно возрастает с применением аудиторами специализированных программных продуктов. Доказано, что проведение аудиторской проверки с использованием прикладных программ по сравнению с традиционным методом проведения – заметно сокращается. Исследования проведены в направлении научно-исследовательской работы кафедры учета и аудита "Международный университет финансов" – "Учет, анализ и контроль в экономических системах: концепции, стратегии" (№ ДР №0114U000539).

We consider the organization of audit in the computer environment. Overview advantages and disadvantages of application software in the audit practice of domestic audit firms. On the basis of the research analyzes the impact of the use of computer applications performance audit. Determined that efficiency audits significantly increased with the use of auditors specialized software. It is proved that an audit of the use of applications compared to traditional methods of conducting – significantly reduced. Studies conducted in the direction of research of accounting and audit "International University of Finance" – "Accounting, analysis and control in economic systems: concepts, strategies" (№ DR №0114U000539).

Ключові слова: аудит, комп'ютерні технології, прикладні комп'ютерні програми аудиту, продуктивність аудиторської перевірки.

Ключевые слова: аудит, компьютерные технологии, прикладные компьютерные программы аудита, производительность аудиторской проверки.

Keywords: audit, computer technology, applied computer program audit, performance audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Комп'ютеризація обліково-аналітичних робіт дала поштовх на досягнення значних результатів в діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, вплинула на зменшення виробничих витрат, скорочення чисельності апарату управління, що в результаті приводить до рентабельної роботи і забезпечення прибутковості. На сьогоднішній день, зокрема на великих підприємствах, без комп'ютера не обходиться жодна фінансова операція. Автоматизація і комп'ютеризація є однією з найважливіших стадій інноваційних технологій. Економічна література стверджує, що комп'ютеризацію пройшли найбільш розвинені країни Заходу, держави Східної Європи, включаючи й Україну. Інтенсивний розвиток електронно-обчислювальної техніки і технологій, використання прикладних бухгалтерських програм створив значний позитивний вплив на ефективність аудиту і вдосконалення його методів. Комп'ютерна обробка бухгалтерських даних забезпечує автоматизоване збирання і обробку інформації, необхідної для оптимізації управління в різних сферах діяльності. Вдосконалення аудиторської роботи відповідно до вимог ринку, певним чином, залежить від комп'ютеризації облікових та аналітичних систем, автоматизованого видавання документів та їх збереження. Найбільш ефективним шляхом вирішення проблеми є чітка, своєчасна і достовірна методика перевірки кожного об'єкта бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сферу використання комп'ютерної техніки в аудиті багато науковців оцінюють по-різному. Деякі автори вважають, що застосовувати електронно-обчислювальні машини необхідно лише у випадках здійснення складних економіко-математичних розрахунків, зберігання аудиторського архіву, складання і оформлення документів. Вивченню ефективності комп'ютеризації аудиторських перевірок

присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених і фахівців, зокрема таких як: Білухи М.Т., Галкіна Є. В., Івахненкова С. В., Кудрицького Б. В., Кузьмінського А.М., Парушіна Н. В., Суворова С. П., Терещенко Л. О., Федорової Г. В. та інших. Справді, вказані напрями використання комп'ютерів є перспективними і необхідними для аудиту. На думку М.О. Виноградової і Л.І. Жидєєвої "... головна перевага використання прикладних комп'ютерних програм для складання робочих документів аудитора полягає в якісній зміні технології аудиту, праці аудитора ..." [4, с 272]. Окрім цього, Немченко В.В та Редько О.Ю. стверджують, що "... застосування у аудиторському контролі економічного аналізу, статистичних розрахунків і економіко-математичних методів (на технічній базі комп'ютеризації) підвищує наукову достовірність аудиту і його ефективність у раціональному господарюванні в умовах ринкових відносин ..." [5, с 55]. Вказані міркування є, безумовно, правильними й обґрунтованими. Але сучасний розвиток комп'ютерної техніки і програмного забезпечення дозволяє значно розширити сферу застосування електронно-обчислювальних машин у процесі аудиту, залучити комп'ютер до виконання будь-яких логічних, аналітичних, розрахункових чи інших процедур і тим самим підвищити продуктивність аудиту.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз продуктивності аудиту в комп'ютерному середовищі та її формування під впливом використання аудитором прикладних комп'ютерних програм з аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Для проведення аудиту в комп'ютерному середовищі аудитор зобов'язаний мати додаткові знання в галузі систем обробки економічної інформації та мати практичний досвід роботи з різними системами бухгалтерського обліку і спеціальними інформаційними системами аудиту. Для початку, слід зазначити, що проведення аудиту в комп'ютерному середовищі ґрунтується на міжнародних нормативах аудиту: МНА № 401 "Аудит в умовах комп'ютерних

інформаційних систем"; МНА 1000 "Процедури міжбанківського підтвердження"; МНА 1001 "Середовище комп'ютерних інформаційних систем (КІС) – автономні мікрокомп'ютери"; МНА 1002 "Середовище КІС – інтерактивні комп'ютерні системи; МНА 1003 Середовище

КІС – системи баз даних"; МНА 1009 "Методи аудиту з використанням комп'ютерів".

Проведений аналіз ринку прикладних комп'ютерних програм з аудиту, дав можливість констатувати, що останні під час використання мають свої переваги і недоліки (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз ринку комп'ютерних програм для проведення аудиту

Назва комп'ютерної програми	Переваги і недоліки прикладної комп'ютерної програми
ЕкспресАудит: ПРОФ	<p>Переваги: автоматичне заповнення типових бланків і шаблонів звітних документів; розрахунок рівня істотності, розрахунок основних показників для аналізу, орієнтація на регіональну та галузеву специфіку; постійне оновлення методичної частини та формування на їх основі програми аудиту; виписка з нормативних документів з коментарем.</p> <p>Недоліки: залежність від авторської розробки; незмінна структура або формат шаблону, які можна придбати за додаткові кошти; редагування тільки кожного конкретного документа; не можна доповнити власні розділи; немає алгоритмів розрахунку й дані вводяться вручну.</p>
Audit System/2tm Deloitte and Touch Tho-matsu	<p>Переваги: стандартний інтерфейс і фоновий режим; робота над проектом як у команді, так і індивідуально; сумісність з іншими програмними продуктами та настройка відповідно до умов користувача.</p> <p>Недоліки: вітчизняним аудиторським фірмам потрібно розробляти окремий модуль що базується на національній системі бухгалтерського обліку.</p>
Audit Expert	<p>Переваги: формування порівняльних даних для вирішення аналітичних завдань; отримання основних фінансових показників; проведення порівняльного середньогалузевого аналізу й аналізу з підприємствами конкурентами.</p> <p>Недоліки: здебільшого підходить для проведення економічного аналізу та порівняння показників і визначення кореляційних залежностей.</p>
Аудит-Майстер "ДАСО" "Аудит-Інформ"	<p>Переваги: дозволяє використовувати власну методологію; ведення картотеки суб'єктів; пошук за реквізитами; функція контролю в разі повторної перевірки клієнта; дослідження роботи аудиторів.</p> <p>Недоліки: за умови повторної перевірки фірми в картотеці формується новий запис; не визначається розмір вибірки та аудиторський ризик.</p>
AuditNET	<p>Переваги: мксимальна відповідність системи з прийнятою в аудиторській фірмі методологією; робота у віддаленому режимі й оперативне надходження в центральний офіс; чітке розмежування прав доступу співробітників до інформації; відповідність різних версій для маленьких, середніх і великих аудиторських фірм з поєднанням внутрішнього і зовнішнього аудиту; можливість графічного зображення реалізації проекту аудиту (час і послідовність проведення); автоматизація процесу аудиту та діяльності аудиторської фірми.</p> <p>Недоліки: програма є виключно мережною системою та потребує обов'язкового встановлення сервера, відсутність класифікатора помилок і нормативної бази.</p>

Відповідно до МСА № 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних систем», загальна мета та обсяг аудиторських робіт не повинні змінюватися лише тому, що аудит проводять у середовищі електронної обробки даних [1, 2]. Використання комп'ютерів впливає на організацію фінансового й управлінського обліку, а також на методику і техніку внутрішньогосподарського контролю на підприємстві. Відповідно, система електронної обробки даних може суттєво впливати на процедури, які використовують аудиторів при вивченні й оцінці системи обліку і внутрішнього

контролю, а також на зміст, час проведення та обсяг аудиторських процедур. Таким чином, методика аудиту з використанням комп'ютерів – є сукупність аудиторських комп'ютерних програм, за допомогою яких відбувається вивчення й оцінка об'єктів дослідження. При проведенні аудиту, аудитор може використовувати комп'ютер як при веденні бухгалтерського обліку вручну, так і при автоматизації обліку. Отже, в першому випадку, аудитору необхідно вирішувати проблему наявності необхідного програмного забезпечення для аудиту бухгалтерських записів по всіх

господарських операціях або підсумковим записам відповідних підсумкових документів (регістрів). У другому випадку, для аудиту економічного суб'єкта слід тільки застосувати відповідну програму відповідних інформаційних технологій.

Досвід показує, що при проведенні аудиту використовуються існуючі програми бухгалтерського обліку, юридичні бази даних, програми аналізу фінансово-господарської діяльності, деякі інші спеціалізовані програми. Таких широко розповсюджених програм декілька, а саме: Грант, Консультант Плюс, Юрисконсульт, Ліга:Закон. Ці програми виконують головну роль – дозволяють швидко відшукати і надають для перегляду і друку потрібний нормативний документ з бухгалтерського обліку, оподаткування різних видів діяльності, правового регулювання підприємництва тощо.

Аудитори також використовують електронні довідники різних ставок податків, банківських процентів, курсів валют, допустимі норми витрат на рекламу, представницьких витрат, витрат на відрядження, розмірів мінімальної оплати праці, коефіцієнтів тарифної сітки та інших важливих свідчень. Такі довідники в юридичних базах відсутні, і необхідно переглянути багато документів, щоб

відшукати одну-дві потрібні цифри, а в бухгалтерських програмах зазвичай подані тільки ті довідники, які використовуються в програмі напряму для бухгалтерського обліку.

Необхідно відзначити, що на сьогоднішній день аудитори використовують не тільки програмні продукти, пов'язані безпосередньо з аудитом, а і найбільш зручні для нас спрощені програми Microsoft Office, такі як: Word, Excel і т.д.

Всі ці показники характеризують рівень якості аудиторської програми та впливають на продуктивність і ефективність аудиторської перевірки. Для перевірки безпеки програм можуть використовуватися, як загальні технології тестування і забезпечення якості, так і програми які розроблені спеціально для цих напрямків.

Відповідно до здійсненої роботи в напрямі науково-дослідної роботи кафедри обліку та аудиту ПВНЗ "Міжнародний університет фінансів" – «Облік, аналіз та контроль в економічних системах: концепції, стратегії» (№ ДР №0114U000539) було проведено аналіз продуктивності аудиту на аудиторських фірмах м. Києва. Для порівняння було відібрано 15 суб'єктів з різною чисельністю аудиторів (табл. 2), але за умови використання комп'ютерних прикладних програм.

Таблиця 2. Продуктивність аудиту на базі використання комп'ютерних прикладних програм

Група чисельності аудиторів під час аудиторської перевірки, осіб	Середні витрати часу на проведення перевірки, днів / люд.-годин	Кількість проведених перевірок за 2014 р., шт.	Продуктивність аудиту (витрати часу) в розрахунку на одного умовного аудитора, люд.-годин
до 3	10 / 175	4	21,9
3-5	8 / 225	7	8,0
більше 5	5 / 245	9	4,5

Розроблено автором

Відповідно, заслуговує уваги той факт, що із зростанням кількості проведених аудиторських перевірок на базі використання прикладних програм витрати часу на перевірку значно скорочуються, що є позитивним фактором в аудиторській діяльності вітчизняних аудиторських фірм.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, сучасний аудит дуже тісно пов'язаний з інформаційними

технологіями. У зв'язку з цим, що зростає ступінь автоматизації облікового процесу на вітчизняних підприємствах – збільшується вплив комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку на достовірність і повноту інформації, які були сформовані у звітності. Можна стверджувати, що ефективність аудиторських перевірок помітно зростає із застосуванням самими аудиторами спеціалізованих програмних продуктів. Час проведення аудиторської перевірки в порівнянні з традиційним методом

проведення, помітно скорочується. У зв'язку з супутніх аудиту послуг і це забезпечує цим розширюється можливість проведення підвищення якості обслуговування клієнтів.

Список літератури:

1. Міжнародні стандарти аудиту [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/msa/>
2. Международные стандарты аудита (МСА) ISA. [електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodny-e-standarty-audita-msa-isa-ukrayins-ka-mo-va/>
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості на супутніх послуг [Текст] / Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC), 2010 – 352 с.
4. Виноградова М. О. Аудит [текст]: навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидєєва – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 654 с.
5. Немченко В.В., Редько О.Ю. (ред.) Аудит. Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.

References

1. Mizhnarodni standarty audytu [elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.apu.com.ua/msa/>
2. Mezhdunarodnye standarty audyta (MSA) ISA. [elektronnyj resurs] / Rezhym dostupu: <http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodny-e-standarty-audita-msa-isa-ukrayins-ka-mo-va/>
3. Mizhnarodni standarty kontrolju jakosti, audytu, ogljadu, inshogo nadannja vpevnenosti na suputnih poslug [Tekst] / Mizhnarodna federacija buhgalteriv (IFAC), 2010 – 352 s.
4. Vynogradova M. O. Audyt [tekst]: navch. posib. / M. O. Vynogradova, L. I. Zhydjejeva – K.: «Centr uchbovoi' literatury», 2014. – 654 s.
5. Nemchenko V.V., Red'ko O.Ju. (red.) Audyt. Osnovy derzhavnogo, nezalezhnogo profesijnogo ta vnutrishn'ogo audytu. Pidruchnyk. – K.: Centr uchbovoi' literatury, 2012. – 540 s.

А.В. Гречко, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Я.Г. Прокопенко, студентка, кафедра економіки і підприємництва, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ ФІКТИВНОГО БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ

А.В. Гречко, к.э.н доцент кафедры экономики и предпринимательства, национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Я.Г. Прокопенко, студентка кафедра экономики и предпринимательства, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ФИКТИВНОГО БАНКРУТСТВА В УКРАИНЕ

A. Grechko, PhD of Economic sciences, associated professor of Economics of enterprise Department, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

Y. Prokopenko, student, Economics of enterprise Department, Faculty of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

WAYS OF PREVENTING FICTITIOUS BANKRUPTCY IN UKRAINE

Стаття присвячена розробці теоретико-методичних засад запобігання банкрутству вітчизняних підприємств та розробці практичних рекомендацій щодо уникнення фіктивного банкрутства. В основі даного дослідження лежить аналіз понять «банкрутство» та «фіктивне банкрутство», його причин та розробка заходів з уникнення фіктивного банкрутства вітчизняних підприємств. Об'єктом дослідження є процес банкрутства підприємства та виявлення резервів необхідних для недопущення настання даного явища, предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів до розробки заходів по запобіганню банкрутства. Теоретико-методологічну основу дослідження складають праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. Основна увага авторів була приділена дослідженню законодавчої бази, зокрема Закону України «Про відновлення платоспроможності підприємства або визнання його банкрутом». При проведенні даного дослідження був використаний аналітичний метод, за допомогою якого проводився аналіз заходів по запобіганню банкрутства підприємств та досліджувалася сутність категорій «банкрутство» та «фіктивне банкрутство». На основі методу наукової абстракції було встановлено перелік окремих основних причин, які здані призводити підприємства до стану банкрутства. Крім цього автором був використаний системний підхід та статистичний метод. Також в процесі вивчення питання фіктивного банкрутства підприємства був використаний історичний підхід для аналізу причин виникнення даного явища. В роботі досліджено економічну сутність поняття «банкрутство», як однієї з основних фінансових категорій, яка відображає фінансово-економічний стан господарюючого суб'єкту. Практичне значення роботи полягає у наданні рекомендацій по зниженню кількості випадків фіктивного банкрутства в Україні. Автором здійснено систематизацію і узагальнення шляхів запобігання фіктивному банкрутству, а саме: захист прав кредиторів, скорочення тривалості процедур банкрутства, надання права боржникам на отримання позик, розширення повноважень державних органів. Визначено, що важливу роль в підвищенні процесі запобігання саме фіктивному банкрутству відіграє більш жорстке регулювання даного процесу. На основі проведеного дослідження, надано ряд практичних рекомендацій по запобіганню фіктивного банкрутства підприємств. Таким чином, стаття має практичне значення для підприємств України.

Статья посвящена разработке теоретико-методических основ предотвращения банкротства отечественных предприятий и разработке практических рекомендаций по предотвращению фиктивного банкротства. В основе данного исследования лежит анализ понятий «банкротство» и «фиктивное банкротство», его причин и разработка мероприятий по предотвращению фиктивного банкротства отечественных предприятий. Объектом исследования является процесс банкротства предприятия и выявление резервов необходимых для недопущения наступления данного явления, предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических подходов к разработке мер по предотвращению банкротства. Теоретико-методологическую основу исследования составляют труды ведущих отечественных и зарубежных ученых. Основное внимание авторов было уделено исследованию законодательной базы, в частности Закона Украины «О восстановлении платежеспособности предприятия или признании его банкротом». При проведении данного исследования был использован аналитический метод, с помощью которого проводился анализ мероприятий по предотвращению банкротства предприятий и исследовалась сущность категорий «банкротство» и «фиктивное банкротство». На основе метода научной абстракции был установлен перечень отдельных основных причин, которые способны приводить предприятия до состояния банкротства. Кроме этого автором был использован системный подход и статистический метод. Также в процессе изучения вопроса фиктивного банкротства предприятия был использован исторический подход для анализа причин возникновения данного явления. В работе исследовано экономическую сущность понятия «банкротство», как одной из основных финансовых категорий, которая отражает финансово-экономическое положение хозяйствующего субъекта. Практическое значение работы состоит в предоставлении рекомендаций по снижению количества случаев фиктивного банкротства в Украине. Автором осуществлена систематизация и обобщение путей предотвращения фиктивного банкротства, а именно: защита прав кредиторов, сокращение продолжительности процедур банкротства, предоставление права должникам на получение займов, расширение полномочий государственных органов. Определено, что важную роль в повышении процесса предотвращения именно фиктивного банкротства играет более жесткое регулирование данного процесса. На основе проведенного исследования, предоставлен ряд практических рекомендаций по предотвращению фиктивного банкротства предприятий. Таким образом, статья имеет практическое значение для предприятий Украины.

The article is devoted to development of theoretical and methodological foundations bankruptcy prevention of domestic enterprises and develop practical recommendations to avoid fraudulent bankruptcy. At the heart of this research is the analysis of the concepts of "bankruptcy" and "fictitious bankruptcy," its causes and development of measures to avoid the fraudulent bankruptcy of domestic enterprises. The object of the research is the process of bankruptcy and identify the necessary provisions to prevent the occurrence of this phenomenon, the subject of study is the set of theoretical, methodological and practical approaches to developing measures to prevent bankruptcy. Theoretical and methodological basis of research work leading up domestic and foreign scientists. The main attention is given to research of the authors was the legislation, including the Law of Ukraine "On restoration of solvency or bankruptcy." In the study conducted was used analytical method by which the analysis carried out measures to prevent bankruptcy and investigated the nature categories of "bankruptcy" and "fictitious bankruptcy." Based on the method of abstraction was set for some major causes that put lead the company to bankruptcy. In addition, the author has been used a systematic approach and a statistical method. Also in the process of studying the issue of fictitious bankruptcy historical approach was used to analyze the causes of this phenomenon. In this work the economic substance of the term "bankruptcy" as one of the key financial categories that reflect the financial and economic situation of the entity. The practical significance of the work lies in providing recommendations to reduce the incidence of fraudulent bankruptcy in Ukraine. The author made systematization and generalization ways of preventing fraudulent bankruptcy, namely the protection of creditors' rights, the reduction of the bankruptcy proceedings, debtors the right to obtain loans, empowering public authorities. Determined that an important role in improving the process of preventing fraudulent bankruptcy it plays a more strict regulation of the process. Based on the research provided a number of practical recommendations for the prevention of fraudulent bankruptcy. Thus, the article is of practical importance for Ukraine.

Ключові слова: банкрутство, банкрут, платоспроможність, неплатоспроможність, ліквідація, санація, кредитор, боржник.

Ключевые слова: банкротство, банкрот, платежеспособность, неплатежеспособность, ликвидация, санация, кредитор, должник.

Keywords: bankruptcy, bankrupt, solvency, insolvency, liquidation, reorganization, creditor, debtor.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сьогодні банкрутство підприємств в Україні стало розповсюдженим явищем. Загострення політичної ситуації, значний рівень інфляції, нестабільність банківської системи, фінансового та валютного ринків роблять підприємства більш чутливими до загроз які виникають у зовнішньому середовищі їх господарювання. Така ситуація провокує збільшення кількості кризових явищ на підприємствах, що в свою чергу, призводить до їх банкрутства та ліквідації. Поряд з цим, недосконалість державної політики в сфері оподаткування, підтримки конкурентного середовища тощо і державного регулювання підприємницької діяльності призводить до зростання чисельності фіктивного банкрутства. Саме тому, питання пошуку і розробки заходів по запобіганню фіктивного банкрутства є особливо актуальною на сьогоднішній день і потребує проведення ґрунтовних досліджень в даному напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідженням питань банкрутства займалися досить багато науковців, зокрема: І. Бланк [1], О. Терещенко [2], О. Базілінська [3], В. Подольська [4], Н. Шморгун [5], О. Проскура [6], В. Мартиненко [7]. Більшість вчених займаються розробкою та застосуванням методик діагностики фінансової кризи на підприємстві. Однак, зважаючи на сучасні реалії в аспекті банкрутства підприємств, можна зробити висновок, що питання фіктивного банкрутства потребує подальшого дослідження та доопрацювання з метою розробки шляхів його запобігання.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо запобігання банкрутства підприємств, зокрема, фіктивного.

Відповідно до зазначеної мети, в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- досліджено теоретичні основи банкрутства;
- здійснено аналіз законодавчої бази;
- запропоновано заходи стосовно реформування системи уникнення фіктивного банкрутства та виходу зі стану фактичного банкрутства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Банкрутство – це реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його господарської діяльності, внаслідок якої воно не може задовільнити в установлені строки вимоги, що пред'явлено зі сторони кредиторів та виконати зобов'язання перед бюджетом [8]. Згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» банкрутством є визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [9].

Одними з найпоширеніших злочинів на підприємствах є такі, що пов'язані з банкрутством. Негативний вплив такого явища відображається на всіх контрагентах такого підприємства – від рівня працівників та партнерів до рівня держави.

Сутність поняття «фіктивне банкрутство» розглядається у нормативних та законодавчих актах України. Зокрема, Кримінальний кодекс України [10] визначає фіктивне банкрутство як завідомо неправдиву офіційну заяву громадянина-засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина-суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань

перед бюджетом. Господарський кодекс [11] визнає дане поняття як завідомо неправдиву заяву суб'єкта підприємництва до суду про нездатність виконати зобов'язання перед кредиторами та державою. Ще одне визначення фіктивного банкрутства надано в Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства [12] – це завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта господарської діяльності та громадянина-суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом.

Таким чином, узагальнивши визначення сутності поняття фіктивного банкрутства на рівні законодавства, можна визначити, що фіктивне банкрутство – це завідомо неправдива офіційна заява про фактичну неплатоспроможність підприємства та його неспроможність виконати зобов'язання перед кредиторами та інвесторами, а також зміст такої заяви не відповідає дійсному фактичному економічному стану суб'єкта господарювання.

Для порівняння, в Росії, згідно чинного законодавства [13] банкрутом може бути визнане в двох випадках: по-перше, у разі подання боржником до суду заяви про банкрутство, по-друге, у разі добровільного оголошення боржником про своє банкрутство, якому передують звернення до кредиторів для отримання від них згоди на добровільну ліквідацію.

Зважаючи на негативність такого явища як фіктивне банкрутство, Україна втрачає свою інвестиційну привабливість ведення бізнесу. За критерієм врегулювання неплатоспроможності Україна в 2012 році посіла 156 місце, в 2013 – 157 місце, в 2014 – 162 серед 189 країн світу. Однак, у 2015 році вдалося покращити свою привабливість і Україна зайняла 142-е місце в рейтингу Doing Business.

В процесі детального аналізу питання щодо зростаючої тенденції зникнення підприємств з ринку було виявлено наступні причини банкрутства [8]:

- істотне порушення фінансової сталості підприємства у випадку перевищення зобов'язань над активами;

- значна незбалансованість від'ємного і додатного грошових потоків;

- тривала неплатоспроможність підприємства, що викликана низькою ліквідністю його активів.

В сучасних умовах, багато підприємств використовують процес фіктивного банкрутства з метою: зміни системи оподаткування, невиклати по зобов'язанням, списання боргів. Відповідно до слів практиків, кримінальні справи, пов'язані з фіктивним банкрутством, порушуються тоді, коли зачіпають інтереси держави. У той же час практично немає справ, що підпадають під ст. "Фіктивне банкрутство", де мало б місце порушення приватновласницьких інтересів. У цьому разі порушувати кримінальну справу не обов'язок, а право правоохоронних органів. Проблема в тому, що справи про фіктивне банкрутство важко розслідувати, і тому відсутня зацікавленість у їх порушенні. Крім того, діє презумпція чистого банкрутства. Ускладнює введення справи і те, що арбітражні керуючі не зацікавлені у встановленні фактів фіктивного банкрутства, вони опікуються самим банкрутством а, також, відсутність спеціалістів у даній сфері (зокрема суддів) [14].

Можливість здійснення даного процесу пояснюється ліберальними критеріями діагностики неплатоспроможності підприємства та залученням до процесу збанкрутування підставних кредиторів.

На практиці найчастіше буває, що залишки майна підприємства-банкрута за допомогою деяких махінацій та тінювих схем "виводяться" із кризового підприємства в нове ще до процедури банкрутства. У результаті виходить така ситуація: підприємство, що має борг, закривають, а його майно успішно працює на новому підприємстві. В той же час, кредиторам надають документ про неможливість задоволення вимог у зв'язку з відсутністю майна. В кінцевому підсумку вони можуть лише списати дебіторську заборгованість з балансу за рахунок валових доходів. При цьому керівники боржника, як правило, не несуть жодної відповідальності. Ще однією проблемою є те, що банкрутство в Україні найчастіше використовується не для отримання кредиторами своїх боргів, а для отримання контролю над підприємством та перерозподілу власності.

Банкрутство давно стало одним із методів тіншової приватизації, оскільки відбувається маніпуляція підприємствами з метою власного збагачення [14].

Тому, для уникнення процедури фіктивного банкрутства необхідно провести низку заходів, зокрема: аналіз значень та динаміки коефіцієнтів, що характеризують платоспроможність боржника, розрахованих за досліджуваний та попередні періоди. У разі встановлення на першому етапі істотного погіршення значень 2 і більше коефіцієнтів проводиться дослідження угод боржника і дій органів управління боржника за досліджуваний період, які могли бути причиною такого погіршення.

Проаналізувавши Закон України «Про відновлення платоспроможності підприємства або визнання його банкрутом» [9], можна застосувати такі заходи щодо зменшення кількості випадків фіктивного банкрутства:

1. Надати кредиторам можливість попереднього узгодження великих угод щодо майна боржника. Даний захід можна реалізувати створенням баз даних для інформаційної обізнаності кредиторів з фінансовим станом підприємств. Також надасть змогу кредиторам мати вплив в процесі вибору органу, відповідального за продаж майна.

2. Забезпечити погашення кредиторських вимог у більш стислий проміжок часу, що призведе до підвищення результативності процедур банкрутства та збільшення відсотка погашення вимог кредиторів. За рахунок раціонального упорядкування алгоритму завдань, що мають виконуватися в рамках процедури розпорядження майном, видається можливим скоротити цей строк вдвічі (наразі, згідно чинного законодавства, строк становить 6 місяців). Основним резервом скорочення часу є реформування нераціонального механізму виявлення кредиторів та інвесторів.

3. Створити умови щодо отримання позик від банків неплатоспроможними боржниками для фінансування своїх поточних витрат або оздоровлення фінансово-господарського становища.

4. Сформулювати повноваження державного апарату з питань банкрутства, вдосконалити порядок контролю за діяльністю арбітражних керуючих, врегулювати питання оподаткування банкрутів, забезпечити прозорість реалізації майна боржників у процедурах банкрутства, встановити вимоги та межі відповідальності організаторів аукціонів з продажу такого майна (оскільки в чинному Законі питання врегульовані недостатньо чітко).

5. Передбачити адміністративну відповідальність за свідомо неправдиве оголошення суб'єкта господарської діяльності банкрутом.

Проаналізувавши запропоновані заходи, визначити ефективність конкретного неможливо, їх слід застосовувати в комплексі для підвищення позитивного ефекту.

Застосувавши запропоновані заходи, можна отримати такі наслідки: підвищити легальність процедури банкрутства, підвищити роль кредиторів та створити сприятливі умови для виходу зі стану «підприємства-банкрута».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. В даній статті досліджено шляхи запобігання фіктивного банкрутства в Україні.

Результати дослідження дозволяють дійти висновку, що питання фіктивного банкрутства є недостатньо дослідженими і це є причиною низького рейтингу України щодо привабливості ведення бізнесу та веде за собою негативні соціально-економічні наслідки.

Практичне значення даного дослідження полягає в тому, що виконання запропонованих у статті заходів щодо запобігання фіктивного банкрутства дозволить підвищити легальність процедури банкрутства, зміцнити роль кредиторів, надасть можливість виходу зі стану «підприємства-банкрута».

Список літератури

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2004. – 720 с.
2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник. – К.:КНЕУ, 2000. – 410 с.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
5. Шморгу́н Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.П. Шморгу́н, І.В. Головка – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
6. Проскура О.Ю. Антикризове управління підприємством. Дис. канд. екон. наук. – Харків, 2002.
7. Мартиненко В.П. Запобігання банкрутства підприємств громадського харчування [Електронний ресурс]: автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.07.05 / Мартиненко Василь Петрович ; Харківська держ. академія технології та організації харчування. – Х., 1999. – 19с. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
8. Король В.А. Фінанси підприємств: навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.А. Король. – Режим доступу: www.pulib.if.ua .
9. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Відомості ВРУ:- редакція від 06.06.2015 року. – [електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
10. Кримінальний Кодекс України. Відомості ВРУ:-К.: редакція від 12.08.2015 року. – [електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
11. Господарський Кодекс України. Відомості ВРУ:-К.: редакція від 20.09.2015 року. – [електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
12. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства, затверджені Наказом Міністерства економіки України. – 19.01.2006 року. №14 – [електронний ресурс] – Режим доступу: www.uazakon.com.
13. Уголовный кодекс РФ. Ведомости ГД:-М.: редакция от 13.07.2015 года. – [електронний ресурс] – Режим доступу: www.uk-rf.com.
14. Тарканій Ю.М. «Фіктивне банкрутство» та «Доведення до банкрутства»: проблеми вітчизняного законодавства та зарубіжний досвід (кримінально-правовий аспект). // Право. – 2007. – №5. – с. 42-49.

References

1. Blank I.A. (2004), *Finansovaja strategija predprijatija* [The financial strategy of the enterprise], Nika Center: Elga, Russia/
2. Tereschenko A.A. (2000), *Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* [Financial reorganization and bankruptcy], Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.
3. Bazilinska O. Ya. (2009), *Finansovyj analiz: teoriia ta praktyka* [Financial Analysis: Theory and Practice], TSUL, Kyiv, Ukraine.
4. Podolska V. A. (2007), *Finansovyj analiz* [Financial Analysis], Centre textbooks, Kyiv, Ukraine.
5. Shmorgun N. P. (2006), *Finansovyj analiz* [Financial Analysis], TSNL, Kyiv, Ukraine.
6. Proskura O.(2002), “Crisis management”. Abstract of Candidate economical. Science dissertation, Kharkiv, Ukraine.
7. Martynenko V. P. (1999), “Preventing bankruptcy catering” Thesis. Thesis. candidate. Econ. Sciences specials. 08.07.05; Kharkiv State. Academy of Food Technology and Management, Kharkiv, Ukraine.
8. Korol V.A. (*Finansy pidpriemstv* [Finance Companies], Access: www.pulib.if.ua).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “On Restoring Debtor's Solvency or Declaring it Bankrupt”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/term/2343-12> (Accessed 6 June 2015).
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), “Criminal Code of Ukraine”, available at: www.rada.gov.ua (Accessed 12 August 2015).

11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), “Commercial code of Ukraine”, available at: www.rada.gov.ua (Accessed 20 September 2015).
12. Ministry of Economy of Ukraine (2006), “Methodical recommendations for the detection of signs insolvency of enterprises”, available at: www.uazakon.com (Accessed 19 January 2006).
13. The Russian State Duma (2015), “Criminal Code of Russia”, available at: www.uk-rf.com (Accessed 13 July 2015).
14. Tarkanij Yu.M. (2007), “Fictitious bankruptcy and bankruptcy: the problem of domestic legislation and international experience (criminal aspects)”, *Pravo*, vol. 5, pp. 42-49

УДК 338.984

Н.А. Шевчук, к.т.н., доц. ФММ Національний технічний університет України «КПІ»
О.С. Гречухін, студ. ФММ Національний технічний університет України «КПІ» УЕ-41М
ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРІ-ПОКАЗНИКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТУ
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Н.А. Шевчук, к.т.н., доц. ФММ Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»
А.С. Гречухин, студ. ФММ Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», гр. УЕ-41М
ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КРІ-ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТА
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

N.A. Shevchuk, Candidate of Technical Sciences, Assistant professor FMM National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"
O.S. Hrechukhin, stud. FMM National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute" UE-41m
IMPLEMENTATION OF KPI-RECORDS AS A TOOL OF FINANCIAL MANAGEMENT
AT THE ENTERPRISE

Постійні зміни в економіці призводять до виникнення принципово нових завдань, вирішення яких повинно забезпечити ефективно і успішне функціонування підприємства. Одним із таких завдань є впровадження ефективного операційного фінансового менеджменту, що виступає ключовим фактором впливу на розвиток і діяльність підприємства. Тому виникає потреба у дослідженні сутності формування і реалізації цього менеджменту на підприємстві як інструменту забезпечення його стабільного функціонування. Дослідженню питань операційного фінансового менеджменту присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як: В.М. Родіонова, Г.Б. Поляк, М.Я. Дем'яненко, С. Джоел, Д. Хаттен та інші. В той же час варто зазначити, що питання вибору та реалізації конкретних інструментів фінансового менеджменту, ефективності їх використання, а також необхідності актуалізації їх складових у системі стратегічного управління підприємством залишаються досить дискусійними. Предметом даної статті є крі-показники на підприємстві. Метою статті є обґрунтування необхідності впровадження сучасних інструментів фінансового менеджменту в загальну систему управління підприємством. Застосувати результати дослідження можна на будь-якому підприємстві, через яке проходять грошові кошти.

Постоянные изменения в экономике приводят к возникновению принципиально новых задач, решение которых должно обеспечить эффективное и успешное функционирование предприятия. Одним из таких задач является внедрение эффективного операционного финансового менеджмента, выступает ключевым фактором влияния на развитие и деятельность предприятия. Поэтому возникает потребность в исследовании сути формирования и реализации этого менеджмента на предприятии как инструмента обеспечения его стабильного функционирования. Исследованию вопросам операционного финансового менеджмента посвящены работы таких зарубежных и отечественных авторов, как: В.М. Родионова, Г.Б. Поляк, М.Я. Демьяненко, С. Джоел, Д. Хаттен и другие. В то же время стоит отметить, что вопрос выбора и реализации конкретных инструментов финансового менеджмента, эффективности их использования, а также необходимости актуализации их составляющих в системе стратегического управления предприятием остаются достаточно дискуссионными. Предметом данной статьи является крі-показатели на предприятии. Целью статьи является обоснования необходимости внедрения современных инструментов финансового менеджмента в общую систему управления предприятием. Применить результаты исследования можно на любом предприятии, через которое проходят денежные средства.

Constant changes in the economy lead to the emergence of fundamentally new problems whose solution should provide an efficient and successful enterprise functioning. One of these tasks is to introduce effective operational financial management, is a key factor influence on the development and activities of the company. Therefore there is a need to study the essence of the formation and implementation of the

management of the company as an instrument to ensure its stable operation. Research on operational financial management dedicated to the work of foreign and domestic scientists as V.M. Rodionova, G.B. Polyak, M.J. Demyanenko, Dzhoel S., J. Hatten and others. At the same time it is needed to mark that question of choice and realization of concrete instruments of financial management, efficiency of their use, and also for the system of strategic management of enterprise the debatable enough are remained the necessity of actualization of their constituents. The article of this article is kpi- indexes on an enterprise. The aim of the article is grounds of necessity of introduction of modern instruments of financial management in general control system an enterprise. Applying research results is possible on any enterprise monetary resources pass through that.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, ефективність, стратегічні цілі, планування, система КРІ – показників.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, эффективность, стратегические цели, планирование, система КРІ – показателей.

Keywords: financial management; efficiency, strategic objectives; planning; Key Performance Indicators.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Практика свідчить, що одним з найдосконаліших способів покращення показників діяльності підприємства є впровадження системи контролінгу, це дасть змогу підприємству ухвалювати оперативні і стратегічні управлінські рішення.

Контролінг – це передусім управлінська концепція, яка охоплює всі сфери діяльності підприємства: фінанси і облік, менеджмент і маркетинг, інтегруючи і координуючи діяльність різних служб для досягнення оперативних і стратегічних цілей. При тому йдеться вже не стільки про ринкову спрямованість системи управління підприємством, скільки про її здатність виконувати поставлені задачі в умовах високої динаміки змін зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Теоретична концепція контролінгу сформувалася в Німеччині і набула розвитку в працях таких німецьких економістів, як А. Дайте, Й. Вебер, Р. Манн, Э. Майер, Д. Хан, Т. Райхман, Х. Фольмут. В Україні використання контролінгу ще не є значно поширеним в практиці вітчизняного підприємництва. У наукових колах ним оперують з початку 90-х років, але лише в останні роки з'явилися перші серйозні дослідження на цю тему, найцікавішими і

найзначущішими з яких є роботи С.М.Петренка, М.С.Пушкаря, М.Г. Чумаченка та інших.

Постановка завдання. Мета статті – описати процес впровадження системи крі-показників як інструменту фінансового менеджменту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням одержаних наукових результатів. Фінансовий менеджмент являє собою сукупність принципів, методів, заходів, інструментів, спрямованих на управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та оптимізації обороту їх грошових коштів. З метою ефективного управління грошовим оборотом необхідно здійснювати тактичне та стратегічне планування, правильно визначати обсяги і інтенсивність надходжень і витрат.

Фінансовий менеджмент як невід'ємна частина менеджменту на підприємстві вирішує такі завдання, як: сприяння конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, уникнення банкрутства, оптимізація та нарощення капіталу, максимізація прибутку та рентабельності діяльності, забезпечення стабільного розвитку та створення умов для розширеного відтворення. Такі стратегічні задачі виконуються в рамках досягнення підприємством власних оперативних цілей та виконання поставлених планів в короткостроковому періоді [2].

В умовах мінливості ринкового середовища для підприємств набуває надзвичайної актуальності короткострокове

планування та впровадження заходів саме операційного менеджменту.

Система KPI-показників (Key Performance Indicators – ключові показники діяльності) являє собою систему планування роботи і оцінки результатів на основі використання показників, що беруться за базу оцінки, таких як витрати, продуктивність, результативність, ефективність. Система KPI-показників впроваджується з метою якісного моніторингу та оцінки стану діяльності підприємства в звітному періоді, що в свою чергу дає змогу вибудувати шляхи досягнення стратегічних цілей. Вона дозволяє в разі підвищити віддачу співробітників, при цьому покращуючи показники якості та продуктивності. За допомогою системи KPI-показників кожен працівник буде чітко розуміти які задачі перед ним стоять, за що саме він отримує заробітну плату і які цілі ставить перед собою підприємство в цілому.

На вітчизняних підприємствах дана методика оцінки ефективності діяльності тільки починає впроваджуватися, хоча за кордоном вже набула значної популярності. Автором цієї методики є П. Друкер, який запропонував KPI як інструмент виміру поставлених цілей. Таким чином, технології постановки, перегляду і контролю цілей і задач лягли в основу концепції, яка стала основою сучасного управління цілями. Ключові показники ефективності можна умовно поділити на дві групи: запізнілі (відображають результати діяльності після закінчення періоду) та випереджаючі (дають можливість керувати ситуацією у звітному періоді з метою досягнення стратегічних цілей) [3].

Ключові показники ефективності являють собою частину системи збалансованих показників та допомагають встановити причинно-наслідковий зв'язок між цілями та показниками в короткостроковому періоді з метою подальшого планування діяльності, досягнення довгострокових цілей та стабільного функціонування підприємства.

Розробка та впровадження платформи програмного забезпечення, оплачується одноразово (близько 100000 грн.) та модифікується під конкретні потреби

підприємства в процесі роботи. Це дозволяє використовувати нові показники та змінювати їх необхідні параметри відповідно до цілей підприємства.

Впровадження системи можна представити наступними етапами:

- 1) організація проекту впровадження KPI, створення спеціальної робочої групи та розробка календарного плану-графіку роботи;
- 2) формування стратегії, місії, цілей компанії та їх перенесення на нижчі рівні;
- 3) безпосередня розробка та опис KPI;
- 4) вимірювання визначених показників за допомогою методу нормування;
- 5) прив'язка KPI до системи цільових значень;
- 6) зміна, коригування, доповнення KPI та їх нормативних значень [1].

Усі показники KPI повинні мати кількісну оцінку. Так, з метою оцінки фінансового стану підприємства можливо застосувати такі показники: обсяг виручки від реалізації продукції; середній рівень чистого прибутку у відсотках до виручки; частка собівартості продукції в обсязі виручки; середній розмір запозиченого капіталу; продуктивність праці працівників підприємства тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, впровадження KPI-показників дозволяє чітко визначити стратегічні цілі підприємства, розробити на їх основі оперативні цілі, а також контролювати виконання бізнес-стратегії в цілому. Саме такий підхід здатен забезпечити підприємство коштами, необхідними для нормальної господарської діяльності, без втрати власної фінансової незалежності, а також сприяти розширеному відтворенню на підприємстві в цілому.

Список літератури

1. Ключков А.К. (2010), *KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов* [KPI і мотивація персоналу. Полний збірник практичних інструментів]

instrumentov], Эксмо, Москва, Росія.

2. Панов М.М. (2013), *Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI* [Оценка deyatel'nosti i sistema upravlenija kompaniej na osnove KPI], Инфра-М, Москва, Росія.

3. Фінансовий менеджмент (2015), available at: http://pidruchniki.com/17530607/finansi/finansoviy_menedzhment, (Accessed 8 november 2015)

References

1. Klochkov A.K. (2010), KPI and motivation. The complete collection of practical tools, Eskmo, Moscow, Russia.

2. Panov M. M. (2013), Evaluation of the company's management system on KPI-based, Infra-M, Moscow, Russia.

3. Financial management (2015), available at: http://pidruchniki.com/17530607/finansi/finansoviy_menedzhment, (Accessed 8 november 2015)

УДК: 65.011.12 : 65.012.76

П.В. Круш, к.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут»

Т.Ю. Хоменко, студентка, Національний технічний університет України «Київський Політехнічний Інститут»

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ КОНТРОЛІНГУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

П.В. Круш, к.э.н., профессор, Национальный Технический Университет Украины «Киевский Политехнический Институт»

Т.Ю. Хоменко, студентка, Национальный Технический Университет Украины «Киевский Политехнический Институт»

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

P.V. Krush, Ph.D., professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

T.Y. Khomenko, student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

THE ANALYSIS OF SYSTEM OF INDICATORS OF CONTROLLING FOR ADOPTION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

Стаття містить відомості про поняття контролінгу підприємства, досліджено його основні системи показників та методи обрахування. Зазначено, що методи аналізу контролінгу підприємства ґрунтуються на системі показників оцінки фінансового стану підприємства. Інформаційною базою для аналізу контролінгу підприємства є баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, а також бухгалтерська інформація за поточними розрахунками та статистична звітність. Проведено аналіз основних показників контролінгу та методів їх розрахунку. У роботі висвітлені основні методи обчислення показника платоспроможності підприємства, ліквідності, ділової активності, рентабельності, продуктивності праці та виробничого процесу, визначені їх теоретичні значення. Визначено, що розрізняють такі основні методи аналізу показників контролінгу: бенчмаркінг, інтегральний аналіз підприємства, аналіз беззбитковості, ABC-аналіз, SWOT-аналіз, GAP-аналіз. У висновках зазначено, що контролінг підприємства – це необхідний процес на шляху отримання найповнішої інформації про фінансовий стан і можливі резерви підвищення діяльності, що у сукупності дає змогу менеджерам приймати негайні рішення та покращувати стан підприємства.

Статья содержит сведения о понятии контроллинга предприятия, исследованы его основные системы показателей и методы расчета. Отмечено, что методы анализа контроллинга предприятия основываются на системе показателей оценки финансового состояния предприятия. Информационной базой для анализа контроллинга предприятия является баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств, а также бухгалтерская информация по текущим расчетам и статистическая отчетность. Проведен анализ основных показателей контроллинга и методов их расчета. В работе освещены основные методы вычисления показателя платежеспособности предприятия, ликвидности, деловой активности, рентабельности, производительности труда и производственного процесса, определены их теоретические значения. Определено, что различают следующие основные методы анализа показателей контроллинга: бенчмаркинг, интегральный анализ предприятия, анализ безубыточности, ABC-анализ, SWOT-анализ, GAP-анализ. В выводах отмечается, что контролинг предприятия – это необходимый процесс на пути получения наиболее полной информации о финансовом состоянии и возможные резервы повышения деятельности, которые в совокупности позволяют менеджерам принимать немедленные решения и улучшать состояние предприятия.

This article contains data on concept of controlling of the enterprise, its main systems of indicators and methods of calculation are investigated. It is noted that methods of the analysis of controlling of the enterprise are based on system of indicators of an assessment of a financial condition of the enterprise. Information base for the analysis of controlling of the enterprise is the balance, the report on financial

results, the report on cash flow, and also accounting information on the current calculations and the statistical reporting. The analysis of the main indicators of controlling and methods of their calculation is carried out. In work the main methods of calculation of an indicator of solvency of the enterprise, liquidity, business activity, profitability, labor productivity and production are lit, their theoretical values are defined. It is defined that distinguish the following main methods of the analysis of indicators of controlling: benchmarking, integrated analysis of the enterprise, analysis of profitability, ABC analysis, SWOT analysis, GAP analysis. In conclusions it is noted that controlling of the enterprise is a necessary process on for obtaining the fullest information on a financial state and possible reserves of increase of activity which in total allows managers to make immediate decisions and to improve a condition of the enterprise.

Ключові слова: контролінг, ліквідність, ділова активність, рентабельність, платоспроможність, продуктивність праці, виробничий процес.

Ключевые слова: контроллинг, ликвидность, деловая активность, рентабельность, платежеспособность, производительность труда, производственный процесс.

Keywords: controlling, liquidity, business activity, profitability, solvency, labor productivity, production.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан світового ринку характеризується постійним ускладненням умов в яких доводиться функціонувати підприємству, що веде не просто до зростання ролі управління ним, а до якісних змін у розумінні його принципів, елементів структури і методів реалізації. У таких умовах перед керівниками особливо гостро постає задача прогнозування розвитку ринкової ситуації і сучасна реакція на нові загрози й можливості з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Вона вирішується за рахунок практичної реалізації існуючого потенціалу господарюючого суб'єкта, яка системно охоплює весь комплекс управлінських заходів, в основу яких покладено систему контролінгу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальність впровадження контролінгу на підприємствах була розглянута такими вченими, як: Белобженський І., Білуха М., Бодюк А., Бутинець Ф., Мурашко В., Троян О.В., Задорожний Р.П., Верхоглядова Н.І. та інші.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань контролінгу в цілому, окремих його аспектів та сфер, зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Ю.П. Аніскін, І. Ансофф, Й. Вебер, С.Ф. Голов, В.Г. Герасимчук, А. Дайле, Н.Г. Данілочкіна, О.М. Деменіна, Л.Є.

Довгань, Р. Ентоні, О.М. Кармінський, О.В. Коваленко, С.В. Козаченко, І.М. Крейдич, П.В. Круш, Е. Майєр, Р. Манн, В.Я. Нусінов, О.І. Орлов, С.Н. Петренко, Н.Ю. Петрусевич, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, О.П. Степанов, Д.М. Стеченко, Л.О. Сухарева, О.О. Терещенко, Є.А. Уткін, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват, О.Г. Чумаченко, Г.К. Яловий та ін.

Варто зазначити, що поза увагою більшості вчених залишаються деякі аспекти аналізу контролінгу, наприклад осмислення методологічних та методичних аспектів обліку, контролю й аналізу діяльності підприємства в системі прийняття управлінських рішень; недостатньо обґрунтованими залишаються питання щодо методів реалізації контролінгу в умовах трансформації економіки України; відсутність однозначного підходу до визначення економічної сутності контролінгу, його основних функцій і завдань. Дана стаття є однією зі спроб усунути ці недоліки, що зумовлюють своєчасність та актуальність теми даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз системи показників контролінгу для прийняття управлінських рішень.

У процесі дослідження було використано *абстрактно-логічний метод* – при узагальненні понять контролінгу підприємства та формулюванні висновків та *системний аналіз* – при дослідженні структурних елементів системи показників оцінки контролінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування

отриманих наукових результатів. Контролінг має змогу здійснювати свої функції лише у випадку, коли використовує всі ті економічні показники, що відображають процеси планування, обліку, аналізу та контролю виконання бюджетів у розрізі об'єкта спостереження.

Основними показниками контролінгу є абсолютні та відносні числові характеристики, що у першу чергу мають відображати динаміку певних явищ та тенденцію їх розвитку. Існує два сучасних підходи до оцінки показників контролінгу: логіко-дедуктивний (полягає у розкладанні узагальненого показника на складові) та емпірико-індуктивний (до аналізу включають лише найбільш суттєві показники діяльності).

До логіко-дедуктивних показників належать:

- Піраміда Дюпона – відображає норму прибутку, що сформована за рахунок рентабельності, продажу та оборотності капіталу;

- Pyramid Structure of Ration (PSR) – зведений показник норми прибутку розкладають на складові за допомогою відношення окремих елементів до всього обороту;

- ZWEI (з нім. Центральний союз електротехнічної промисловості) – складається з показників для планування, аналізу та порівняння відмінних за ростом і структурою капіталу підприємств;

- RL – базується на показниках рентабельності та ліквідності.

Суть емпірико-індуктивного методу полягає у відборі показників поточної діяльності та фінансової сфери для загальної діагностики економічного стану підприємства, при цьому слід встановити оптимальні значення кожного показника. Порівнюючи фактичні отримані значенні з оптимальними, можна зробити висновок щодо стану підприємства.

З управлінської точки зору додатковою умовою успішного контролінгу на підприємстві є відбір та узагальнення не тільки статистичної інформації, а також тієї, що надійшла у результаті опитувань клієнтів, преси, спеціально проведених досліджень.

Обираючи головні напрями аналізу контролінгу слід пам'ятати, що даний процес є

системою, яка збирає, обробляє, аналізує та коментує явища та процеси і передає отримані результати в центр управління підприємством. Контролінг не приймає участь у безпосередньому управлінні, а лише забезпечує надання інформації.

У сучасній системі контролінгу виділяють різні класифікації показників відповідно до певних критеріїв. Розглянемо показники контролінгу за об'єктами:

- Ресурси виробництва (засоби виробництва, мінеральні ресурси, персонал);

- Господарські процеси (інвестиційна діяльність, поставка, виробництво та збут продукції, науково-дослідна діяльність);

- Фінансова діяльність;

- Показники ефективності використання ресурсів та здійснення процесів управлінської діяльності.

Кожна група виділяє ті показники, що характеризують певну динаміку роботи підприємства з тієї чи іншої сторони. Аналіз таких груп показників дозволяє контролювати та відстежувати зовнішній і внутрішній стан і визначенні тенденції розвитку господарюючого суб'єкта.

Результати багатьох досліджень свідчать про те, що за сучасних ринкових умов фінансова діяльність підприємств полягає у визначенні джерел коштів, їх подальшому аналізі та ефективному використанні. Завдяки цьому можливо оцінити заборгованість та власний капітал підприємства, визначити ступінь ефективності використання залучених і власних коштів, виявити слабкі місця, що потребують змін.

На визначення тактичного та стратегічного розвитку підприємства здійснюють вплив постійні зміни оточуючого середовища, поява більшої кількості конкурентів, зміна попиту та постійне коливання цін.

Отже, узагальнюючи все вище сказане, можна сказати, що постійний та повний аналіз фінансового стану підприємства з його подальшим плануванням на майбутні періоди дозволяє визначити чи вистачить суб'єкту коштів на погашення заборгованостей, чи є підприємство платоспроможним і чи не загрожує йому банкрутство.

Таким чином, метою аналізу фінансового стану підприємства стає визначення певних залежностей між різними групами показників. Головною при цьому стає задача оцінки динаміки основних показників та визначення місця підприємства серед конкурентів.

Для найбільш повного та ефективного аналізу системи показників контролінгу застосовують детальний аналіз всього фінансового стану досліджуваного підприємства, до того ж слід звернути увагу, що аналізують не лише окремі його показники, а групи показників, їх взаємодію та взаємозалежність між собою. Застосування такої методика має змогу зібрати найповнішу інформацію щодо економічного стану підприємства на даний період часу, що у свою чергу забезпечить управлінцям своєчасність прийняття найбільш необхідних завдань. Аналіз фінансового стану підприємства полягає у здійсненні таких етапів:

1. Оформлення порівняльних таблиць за певну кількість років (встановлення відхилень як у відносних, так і абсолютних одиницях по основних об'єктах господарської та фінансової діяльності);

2. Визначення відносних показників відхилень у розрізі до базового року;

3. Визначення частки показників у загальній сумі підсумкового показника (наприклад, власного капіталу, суми активів тощо);

4. Визначення коефіцієнтів, що відображають співвідношення між окремими статтями бухгалтерської та фінансової звітності.

Методика визначення загального фінансового стану підприємства передбачає використання горизонтального аналізу усіх даних балансу на початок і кінець звітного періоду. Такий аналіз дає змогу визначити фінансовий стан підприємства та прийняти управлінські рішення на основі отриманої інформації, що матимуть стратегічний характер або націлені на негайне покращення поточної роботи.

Найважливішими показниками діяльності підприємства є:

- Показники ліквідності (табл. 1);
- Показники ділової активності (табл. 2);
- Показники рентабельності (табл. 3);
- Показники платоспроможності (табл. 4);
- Показники продуктивності праці (табл. 5);
- Показники виробничого процесу (табл. 6).

Розглянемо більш детально кожен групу показників у представлених нижче таблицях.

Аналіз показників ліквідності підприємства здійснюється на основі порівняння прогнозів грошових надходжень і виплат протягом планового періоду.

Таблиця 1. Показники ліквідності

Назва показника	Його оптимальне значення
Показники ліквідності – показують наскільки швидко та без значних додаткових витрат підприємство здатне погашати свої зобов'язання. Вони визначаються з метою контролю та своєчасного надходження коштів на розрахункові рахунки з метою уникнення банкрутства.	
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує спроможність підприємства покрити зобов'язання готівкою. 0,2 – 0,25
2. Проміжний коефіцієнт ліквідності	Відображає відношення найбільш мобільних оборотних коштів до поточних зобов'язань.
3. Коефіцієнт покриття ліквідності	Показує спроможність підприємства погасити власні зобов'язання. 1,0 – 2,0/3,0
4. Коефіцієнт покриття за рахунок матеріальних запасів	Відображає вплив розміру матеріально-технічних запасів на ліквідність оборотних коштів.
5. Показник платоспроможності підприємства	Період (дні) здійснення поточної господарської діяльності без залучення додаткових джерел залучення коштів.
6. Показник чистих оборотних коштів	Питома вага чистих оборотних коштів, свідчить про ступінь фінансової стійкості підприємства.

Період планування ліквідності (день, тиждень, декада, місяць, рік) залежить від конкретних умов діяльності підприємства,

обсягу його щоденних оборотів грошових коштів і наявної інформації для прогнозування. Контролінг завдяки плануванню ліквідності

допомагає заздалегідь визначити вузькі місця і оперативно надавати управлінському персоналу підприємства інформацію про очікувані грошові надходження та видатки для завчасного вирішення можливих проблем з

платоспроможністю. З метою контролю виконання такого фінансового плану, поряд із плановими показниками ліквідності доцільно відображати і фактичні дані.

Таблиця 2. Показники ділової активності

Назва показника	Його оптимальне значення
Показники ділової активності – показують здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси.	
1. Коефіцієнт оборотності капіталу	Визначає відношення обсягу реалізації до суми активів та показує кількість разів за рік здійснення повного виробничого циклу на підприємстві.
2. Коефіцієнт оборотності запасів (швидкість їх реалізації)	Чим вище значення, тим менше коштів зв'язується в цій найменш ліквідній статті активів, а отже, тим стійкіший фінансовий стан.
3. Показник оборотності запасів	Період (дні) необхідний для продажу матеріально-технічних активів.
4. Показник числа оборотів для оплати рахунків постачальників	Період оборотів для оплати рахунків.
5. Показник оборотності матеріальних необоротних активів (фондовіддачі)	Фондовіддача може бути підвищена завдяки зниженню питомої ваги матеріальних необоротних активів, або за рахунок підвищення їх технічного рівня.
6. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чим вище показник, тим вище рівень реалізації над вкладеним капіталом та більше фінансові ресурси. Низьке значення означає бездіяльність частини власних коштів і вимагає пошуку кращого варіанту для вкладення коштів.

Надлишок коштів у такому випадку спрямовується на фінансування додаткових інвестицій, погашення довгострокових позичок чи виплату дивідендів. У разі дефіциту фінансового бюджету слід вжити заходи щодо додаткового залучення ресурсів із зовнішніх джерел чи зменшення видаткової частини, в т.ч. шляхом реструктуризації заборгованості,

використання лізингу замість купівлі основних засобів тощо.

Як свідчить практика, планування ліквідності є слабким місцем підприємств малого та середнього бізнесу. На вітчизняних підприємствах короткострокові фінансові плани складають лише близько 15% малих і 30% середніх підприємств.

Таблиця 3. Показники рентабельності

Назва показника	Його оптимальне значення
Показники рентабельності – відображають рівень прибутковості від реалізації товарів. Розраховують шляхом відношення отриманого прибутку до витрачених коштів на виробництво продукції, або як відношення отриманого прибутку до загального обсягу реалізованої продукції.	
1. Рентабельність усього капіталу підприємства	Отримують шляхом ділення прибутку, отриманого у звітній період на інвестований у виробничу діяльність капітал.
2. Рентабельність власного капіталу	Визначає прибуток, отриманий на одиницю капіталу власників підприємства.
3. Рентабельність перманентного капіталу	Визначає прибутковість капіталу, що знаходиться у довгостроковому користуванні підприємством.

Порівнюючи показники ділової активності підприємства за минулий і звітний період виявляються тенденції їх поліпшення чи погіршення. Ця інформація є корисною для акціонерів підприємства, його можливих інвесторів, потенційних покупців, постачальників тощо.

Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування

прибутку і доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Якщо платоспроможність – це зовнішній вияв фінансового стану підприємства, то фінансова стабільність – його внутрішня сторона.

За допомогою аналізу коефіцієнтів працівники відділу контролінгу виявляють

сильні і слабкі позиції підприємства і подають інформацію менеджерам, які використовують її для контролю за діяльністю підприємства і недопущення банкрутства.

Підвищення рівня платоспроможності підприємства таким чином залежить від поліпшення результатів його виробничої та комерційної діяльності. Водночас надійний фінансовий стан залежить також і від раціональної організації використання фінансових ресурсів.

Таблиця 4. Показники платоспроможності

Назва показника	Його оптимальне значення
Показники платоспроможності – показують здатність підприємства швидко погасити свої короткострокові борги.	
1. Коефіцієнт власності або автономії	Відображає співвідношення між інтересами власника, акціонерів та кредиторів. Високе значення показника вказує на низький рівень залученого капіталу та високу забезпеченість власними оборотними коштами. Відношення власного капіталу до валюти балансу має бути не менше 60% .
2. Коефіцієнт залучення капіталу	Частка залучених коштів і кредиторської заборгованості у загальному капіталі.
3. Коефіцієнт залежності від зовнішніх боргів	Показує залежність підприємства від зовнішніх позик і боргів. Чим більше зобов'язань, тим небезпечніший економічний стан, що може призвести до подальшого банкрутства.
4. Коефіцієнт забезпечення необоротних активів власним капіталом	Частка власного капіталу у створенні необоротних активів.
5. Коефіцієнт захисту кредиторів	Зображує ступінь захищеності інтересів кредиторів та гарантію виплати відсотків на видані підприємству позички. Вказує на те, у скільки разів більше коштів заробило підприємство, ніж потрібно для оплати відсотків. >1 (якщо <1, підприємство вважається банкрутом).
6. Коефіцієнт середнього процента за залучення коштів	Показують наскільки дорогим виходить залучення коштів у загальний оборот підприємства.
7. Коефіцієнт забезпеченості акцій	Показує скільки прибутку припадає на 1 грн. акцій, які знаходяться в обігу.

Таблиця 5. Показники управління персоналом

Назва показника	Його оптимальне значення
1. Штат підприємства	Забезпечує основне функціонування підприємства, виконує роботи, які постійно є на підприємстві.
2. Фонд заробітної плати	Використовується у господарській практиці, статистичній звітності, економічному аналізі.
3. Основна і додаткова заробітна плата	Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Додаткова заробітна плата – це винагорода за понаднормативну працю, трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці.
4. Охорона праці	Заходи, що спрямовані на збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності.
5. Середня заробітна плата	Характеризує розмір нарахованої заробітної плати, яка припадає на одного працівника підприємства.
6. Продуктивність праці	Характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.
7. Трудомісткість продукції	Зворотний показник продуктивності праці. Характеризує витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції.

Наведений склад показників управління персоналом дозволяє оцінити такі основні параметри організації роботи працівників підприємства, як: економічність, надійність, рівномірність і якість. Усі разом вони характеризують організаційну ефективність роботи трудового колективу підприємства.

Підвищення ефективності управління персоналом, пов'язане із оптимізацією співвідношення адміністративних працівників, удосконаленням підготовки і підвищення кваліфікації управлінського персоналу, зміцненням трудової дисципліни та зменшенням затрат робочого часу.

Таблиця 6. Показники виробничого процесу

Назва показника	Його оптимальне значення
1. <i>Обсяг виробництва</i>	Кількість виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу.
2. <i>Виробничі потужності</i>	Максимально можливий випуск продукції при повному використанні виробничого обладнання і площ з урахуванням застосування передової технології, організації виробництва і праці.
3. <i>Собівартість продукції</i>	Грошовий вираз витрат на виробництво та реалізацію продукції.
4. <i>Витрати</i>	Зменшення економічних вигод в результаті вибуття грошових коштів або іншого майна.
5. <i>Ціна</i>	Кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару.

Аналіз виробничого процесу на підприємстві є першочерговим завданням при проведенні оцінки рентабельності продукції. Саме ці показники одночасно з показниками собівартості готової продукції визначають фактичне значення та є факторами зміни рентабельності готової продукції.

Окремо виділяють показники, що стосуються акціонерної діяльності підприємства, а саме:

1. Коефіцієнт чистого прибутку на 1 акцію (цінність акцій);
2. Відношення ринкової ціни акцій до цінності акцій;
3. Коефіцієнтів дивідендів у прибутку підприємства;

4. Рентабельність акцій (відношення дивіденду акції до її ринкової вартості);

5. Дивідендний вихід.

Слід зазначити, що розглядаючи окремо кожен групу показників неможливо отримати повну інформацію. Лише у разі їх комплексного застосування та співставлення між собою може сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень, а отже – сприянню покращення фінансового стану підприємства.

Для аналізу показників контролінгу використовують різні методи. До основних належать: бенчмаркінг, інтегральний аналіз підприємства, аналіз беззбитковості, АВС-аналіз, SWOT-аналіз, GAP-аналіз. Розглянемо детальніше кожен з цих методів у таблиці 7.

Таблиця 7. Методи аналізу показників контролінгу

Повна назва методу	Суть та особливості застосування	Специфіка застосування на вітчизняних підприємствах	
		Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Бенчмаркінг	Полягає у порівнянні параметрів діяльності підприємства з аналогічними підприємствами галузі або його структурними підрозділами. Менеджери здійснюють бенчмаркінг для того, щоб виявити слабкі сторони підприємства та рівень його конкурентоздатності, висунути пропозиції щодо покращення фінансової ситуації, обрати перспективу подальшої діяльності.	Дає можливість розпізнавати технологічні «прориви»; визначати відповідність вимогам клієнтів; запозичує найкращі методи; дозволяє планомірне викорінення відмінностей від кращих представників даного класу; визначення об'єктивного рівня продуктивності.	Помилкове розуміння інструментарію та призначення бенчмаркінгу; недостовірність звітної інформації; відсутність належних методик управління.

Продовження табл. 7

1	2	3	4
<i>Аналіз межі безбитковості підприємства</i>	Дозволяє встановити мінімальні обсяги продажу продукції, але за умови незмінних цін і умовно-постійних витрат (коли підприємство має змогу працювати безбитково). Межа безбитковості – відповідність чистого доходу обсягу валових витрат.	Легкість розрахунків (адекватність вхідної інформації).	Значною перешкодою для виходу вітчизняних підприємств на світові ринки збуту є дуже низький рівень контролю якості продукції, який обумовлений затяжною економічною кризою країни, а також існуюча невизначеність підприємств у зовнішньому середовищі.
<i>Інтегральний аналіз</i>	Забезпечує найбільш повну та ефективну оцінку щодо умов формування певних фінансових показників. Наприклад, аналіз використання активів частіше за все проводиться за популярною системою Дюпона, за якою рентабельність власного капіталу залежить від рентабельності продажів, ефективності використання активів, їх оборотності та питомої ваги позичених коштів у капіталі.	Можливість аналізу великих масивів даних, врахування стимулюючого і дестимулюючого впливу обраних ознак на кінцевий підсумок, можливість об'єднання і використання критеріїв і показників різного ступеня вагомості і об'єктів дослідження різного рівня.	На вітчизняних підприємствах головним недоліком даного методу слід назвати відсутність стабільної сукупності нормативних значень
<i>ABC-аналіз</i>	Здійснюється на основі поділу всіх груп матеріальних запасів підприємства, що займають найбільш питому вагу у виробничій собівартості продукції. Таким чином можливо обрати найкращих постачальників даних матеріальних запасів. Групу А становлять запаси, що потребують 50% витрат у загальних закупках, групу В – ті, що потребують 25% і групу С – до 10%.	Значна кількість досліджуваних об'єктів; простота розрахунку та застосування аналізу, що не вимагає великих капіталовкладень; широкий спектр сфер застосування методики стосовно збутової діяльності: можливість графічного або матричного представлення результатів; гнучкість застосування, можливість використання на різних рівнях управління.	У вітчизняній науці недостатньо уваги приділено дослідженню теорії та практики цього методу, не розроблені методичні рекомендації щодо його впровадження і використання на підприємствах. Він вимагає конструктивного управлінського мислення та стратегічних ініціатив.
<i>GAP-аналіз</i>	Визначає відхилення, які призвели до розриву між стратегічним планом та фактично отриманими результатами. Даний метод включає в себе певний набір операцій: визначення пріоритетного показника та реальних можливостей підприємства, розрахунок показників діяльності, визначення бажаної тенденції змін, встановлення відхилення між стратегічним планом і реальними можливостями, розробка певних дій, що забезпечать розрив.	Дає змогу отримати єдиний числовий результат на основі нескладних математичних розрахунків, що допомагає оцінити загальні обсяги і тенденції процентного ризику.	Найбільшим недоліком застосування даного методу на Україні є те, що більшість вітчизняних підприємств не здійснюють аналізу та інтерпретації проблемних ситуацій і, тим самим, направляють зусилля та ресурси на боротьбу з симптомами, а не причинами проблеми.

Таким чином, можна зробити висновок, що до загальнометодологічних методів аналізу показників контролінгу на підприємстві належать такі, що характерні для будь-якої

науки: спостереження, порівняння, аналіз, синтез, систематизація, історія розвитку, виявлення закономірностей, прогнозування.

До загально наукових методів належать методи досліджень окремих систем: планування, обліку, аналізу, управління, статистики, кібернетики, інформатики. Враховуючи складність системи контролінгу, його предмет вивчається всім арсеналом способів і прийомів тих наук, які пов'язані з вказаною системою. Таких способів кожна з наук нараховує досить багато.

До специфічних методів контролінгу можна віднести використання моделювання процесів та явищ і на цій основі визначення конкретних завдань системи.

Окрім того, розрізняють дві групи специфічних методів контролінгу – оперативного і стратегічного. Вони досить тісно взаємопов'язані між собою і переходять від оперативного до стратегічного. Методи оперативного контролінгу покликані здійснювати активне управління прибутком, а методи стратегічного контролінгу – забезпечити існування підприємства у тривалій перспективі (у майбутньому). У цьому полягає кінцева мета названих груп методів контролінгу. **Висновки з**

даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, варто зазначити, що у сучасному світі за умови динамічних змін у ринковому середовищі, однією з першочергових задач стає застосування управлінським персоналом найефективніших методів для аналізу господарської діяльності свого підприємства та розробки такої програми, що неодмінно виведе організацію на високий конкурентоспроможний рівень та підвищить її прибутковість. Варто пам'ятати, що контролювати необхідно всі показники спочатку окремо та дуже детально, а вже потім комплексно. Контролінг стає важливим у процесі прийняття своєчасних рішень і виявленні майбутнього потенціалу підприємства. За допомогою усіх описаних у даній статті показників контролінгу та методів їх розрахунку, можливо здійснити максимально повний та ефективний аналіз діяльності підприємства. Завдяки всьому цьому менеджери мають змогу отримувати повну інформацію про фінансовий стан підприємства та розробляти план подальших дій.

Список літератури

1. Гребець О. Контролінг як сучасна система управління// Економіка та держава. – 2009. – №12.
2. Давидович І.Є. Контролінг. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
3. Єр'омін А.В. Контролінг як складова антикризового управління підприємством / А.В. Єр'омін // Управління розвитком. – 2011. – №4. – С.128-129.
4. Коротков Э.М. Антикризисное управление : учеб. для вузов по экон. спец. / Э. М. Коротков [и др.] ; под ред. Э. М. Короткова. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 618 с.
5. Новікова І.В. Шляхи застосування системи фінансового контролінгу у діяльності вітчизняних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 4. – С. 35-40.
6. Одноволик В. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства// Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6.

References

1. Grebec' O. Kontroling yak suchasna sistema upravlinnya// Ekonomika ta derzhava. – 2009. – №12.
2. Davidovich I.E. Kontroling. Navchal'nij posibnik. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2008. – 552 s.
3. Er'omin A.V. Kontroling yak skladova antikrizovogo upravlinnya pidpriemstvom / A.V. Er'omin // Upravlinnya rozvitkom. – 2011. – №4. – S.128-129.
4. Korotkov E.H.M. Antikrizisnoe upravlenie : ucheb. dlya vuzov po ehkon. spec. / E.H. M. Korotkov [i dr.] ; pod red. E.H. M. Korotkova. – Izd. 2-e, dop. i pererab. – M.: INFRA-M, 2010. – 618 s.
5. Novikova I.V. SHlyahi zastosuvannya sistemi finansovogo kontrolingu u diyal'nosti vitchiznyanih pidpriemstv // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2002. – № 4. – S. 35-40.
6. Odnovolik V. Kontroling – suchasna koncepciya zabezpechennya stabil'nogo rozvitku pidpriemstva// Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2009. – №6.

УДК 339.138:004.738.5

С. О. Тульчинська, д. е. н., доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Є.І. Сегеда, студентка ФММ, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

УПРАВЛІННЯ DIGITAL-МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА

С. А. Тульчинская, д. э. н., доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

Е.И. Сегеда, студентка ФММ, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

УПРАВЛЕНИЕ DIGITAL-МАРКЕТИНГОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

S. A. Tylchinska, PhD of Economic sciences, National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

E. I. Segeda, Student FMM, National technical university of Ukraine "Kyiv polytechnic institute"

MANAGEMENT OF DIGITAL-MARKETING COMPANY

У статті розкрито значення digital-маркетингу, підходи та способи планування бюджету кампаній, співпраця з рекламними агентствами та їх специфіка, оцінка ефективності digital-маркетингу, що набуває актуальності у зв'язку зі стрімким збільшенням кількості підприємств, які використовують digital інструменти для просування продуктів та послуг на ринку товарів. Доведено, що широке розповсюдження digital-маркетинг набуває завдяки суттєвому зростанню доходу за рахунок віддачі від маркетингових кампаній, при зниженні витрат. Встановлено, що на сьогодні digital не можна вважати суттєвою конкурентною перевагою оскільки інструменти цього виду маркетингу широко використовується у всіх галузях. Предметом дослідження роботи є інструменти digital-маркетингу, як вони впливають на управління маркетинговою діяльністю підприємства, способи організації та бюджетування digital-маркетингу. Сутність мети роботи полягає в дослідженні процесу управління маркетинговою діяльністю. У роботі було досліджено такі інструменти digital-маркетингу, як: створення сайтів, SMM, SEO, організація event-заходів. Для проведення дослідження використовувались наступні наукові методи: порівняння та оцінювання в дослідженні бюджетування, спостереження при визначенні способів організації управління digital-маркетингом, аналітичний метод при формуванні висновків щодо впливу нових технологій на економіку управління. Встановлено, що кожен з інструментів значно спрощує організацію маркетингу, відкриває нові перспективи розвитку для підприємства, автоматизує працю і знижує витрати на маркетинг. У результаті проведеного аналізу впливу digital-маркетингу, встановлено, що digital-маркетинг значно впливає на формування бюджетів та організацію управління відділом маркетингу. Проаналізовані зміни в управлінні маркетингом, а саме: організація маркетингової діяльності, зміни у формуванні бюджету, аналіз ефективності реклами, дослідження цільових споживачів, вивчення конкурентів, розробка товарної та цінової політики, рекламна стратегія підприємства. Дані проведеного дослідження рекомендовано застосовувати при плануванні digital-кампаній на малих та середніх підприємствах.

В статье раскрыто значение digital-маркетинга, подходы и способы планирования бюджета кампаний, сотрудничество с рекламными агентствами и их специфика. Оценка эффективности digital-маркетинга приобретает актуальность в связи со стремительным увеличением количества предприятий, которые используют digital инструменты для продвижения продуктов и услуг на рынке. Доказано, что широкое распространение digital-маркетинг приобрел благодаря существенному росту дохода за счет отдачи от маркетинговых кампаний, при снижении затрат. Установлено, что на сегодня digital нельзя считать существенным конкурентным преимуществом, поскольку инструменты этого вида маркетинга широко используется во всех отраслях. Предметом исследования работы является инструменты digital-маркетинга, его влияния на управление маркетинговой деятельностью предприятия, способы организации и бюджетирования digital-маркетинга. Суть цели работы заключается в исследовании процесса управления маркетинговой деятельностью. Были исследованы такие инструменты digital-маркетинга, как: создание сайтов, SMM, SEO, организация event-мероприятий. Установлено, что каждый из инструментов

значительно упрощает организацию маркетинга, открывает новые перспективы развития для предприятия, автоматизирует работу и снижает расходы на маркетинг. Для проведения исследования использовались следующие научные методы: сравнение и оценка в исследовании бюджетирования, наблюдения при определении способов организации управления digital-маркетинга, аналитический метод при формировании выводов о влиянии новых технологий на экономику управления. Установлено, что каждый из инструментов значительно упрощает организацию маркетинга, открывает новые перспективы развития для предприятия, автоматизирует работу и снижает расходы на маркетинг. В результате проведенного анализа влияния digital-маркетинга установлено, что digital-маркетинг значительно влияет на формирование бюджетов и организации управления отделом маркетинга. Проанализированы изменения в управлении маркетингом, а именно: организация маркетинговой деятельности, изменения в формировании бюджета, анализ эффективности рекламы, исследования целевых потребителей, изучение конкурентов, разработка товарной и ценовой политики, рекламная стратегия предприятия.

The article reveals the importance of digital-marketing approaches and methods of budget planning campaigns, cooperation with advertising agencies and their specificity, evaluating the effectiveness of digital-marketing, acquires relevance due to the rapid increase in the number of companies that use digital tools to promote products and services in the market. Proved that widespread digital-marketing becomes due to the significant increase in income due to the impact of marketing campaigns. It was established that today digital can't be considered a significant competitive advantage as instruments of this type of marketing is widely used in all sectors. The subject of the research work is digital-marketing tools, its impact on the management of marketing activity of the enterprise, organization and methods of budgeting digital-marketing. The essence of the purpose of the work is to study the management of marketing activities. We explored digital-marketing tools: website, SMM, SEO, organization of events. It is established that each tool simplifies the organization of marketing opens new prospects for the company, automates labor and reduce marketing costs. For the study used the following scientific methods: comparison and evaluation of the study budgeting, monitoring in certain ways of organizing digital-marketing management, analytical method when forming conclusions about the impact of new technologies on economic governance. It was found that each of the tools greatly simplifies the organization of marketing opens new prospects of development for the enterprise, automates and reduces marketing costs. The analysis of influence of digital-marketing, found that digital-marketing significantly influences the budgeting, organization and management of marketing department. Analyzed changes in marketing management, namely the organization of marketing activities, changes in budgeting, analysis of advertising effectiveness research target customers, competitors, development and commodity pricing, advertising strategy of the company.

Ключові слова: маркетинг, digital-маркетинг, бюджет, управління, Інтернет.

Ключевые слова: маркетинг, digital-маркетинг, бюджет, управление, Интернет.

Key words: marketing, digital-marketing, budget, management, Internet.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Основні інструменти digital-маркетингу, які користуються популярністю в Україні є: створення сайтів, SMM, SEO, організація event-заходів. Сучасні дослідники у більшості випадків досліджують управління маркетингом підприємства в цілому і не приділяють достатньої уваги саме інструментам, які теж потребують організації та ресурсів. Тож цілком логічним кроком у дослідженні управління маркетингом є визначення процесів планування, організації, бюджетування та управління інструментами digital-маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Управління digital-маркетингом має деякі свої відмінності від традиційних підходів. Ці підходи значно впливають на способи розрахунку і формування бюджетів, що створює потребу у їх вивченні та удосконаленні. І хоч digital-маркетинг з'явився зовсім нещодавно є вчені, які займаються вивченням цієї проблематики, наприклад: И. Манн, Райс Эл, Майкл Стелзнер [3], а також українські фахівці: Дергачова В. В. [2], Божкова В. В. [1] та інші. Слід зазначити, що маркетинг, зокрема digital також, постійно розвивається і з'являються нові

методи, які впливають на стратегію та фінансовий стан підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття сутності digital-маркетингу, його впливу на економіку в цілому, управління підприємством і сучасних методів формування бюджету при використанні різних digital інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Поява Інтернету, смартфонів і новітніх технологій зумовило зміни у маркетингу, зокрема завдяки новим технологіям і з'явився digital. Digital-маркетинг – це просування бренду на ринку товарів і послуг за допомогою цифрових технологій.

У digital-маркетингу можна виділити декілька основних інструментів: створення сайтів, SEO, SMM, організація event-заходів. Кожен з цих інструментів має свої особливості, які мають велике значення для управління і організації маркетингової діяльності. Розглянемо їх детальніше.

Створення сайтів – це один з популярніших інструментів digital-маркетингу. Для створення сайту зазвичай необхідна ціла команда фахівців: web-дизайнер, програміст, копірайтер. Тому не дивно, що ми бачимо значні зміни на ринку праці. Так найпопулярнішою та найбільш затребуваною професією у 2014 році став програміст, а сама сфера програмування щороку зростає на 20-25% [6]. Ріст попиту на створення сайтів зумовив виникнення нової мікро-галузі – ІТ послуги. Слід зазначити, що затребуваним є не тільки ІТ-фахівці, але й SMM менеджери, SEO-оптимізатори, Інтернет-маркетологи. У зв'язку з цим бачимо розрив сфери освіти та зайнятості населення, оскільки в українських ВУЗах не готують даних спеціалістів. У Класифікаторі професій України немає жодної з зазначених професій.

В управлінні маркетинговою діяльністю значну роль грає формування кошторису на створення і обслуговування сайту. Для початку підприємству слід визначитися, як буде створюватися сайт: власними силами або за допомогою спеціальних агентств. Одним з найпопулярніших способів розрахунку затрат на створення сайту являється створення кошторису.

Відштовхуючись від цього можна зрозуміти, яким способом краще скористатися у даному випадку.

Сайт, хоч і являється нематеріальним активом, повинен приносити ефект для підприємства. Виділяють декілька показників, які говорять про ефективність інструменту: конверсія, кількість покупок, які здійснили за допомогою сайту, індекс цитування. Усі ці показники для економіста допомагають зрозуміти наскільки ефективно працює маркетингова служба і чи релевантні виділені кошти на підтримку сайту та дохід від нього.

Але слід зазначити, що окрім створення, сайт необхідно обслуговувати. Виникають додаткові затрати, які підприємство повинно враховувати. Одним із інструментів обслуговування сайту є SEO – оптимізація сайту під пошукові системи. Бюджет на SEO залежить від кількості робіт, що будуть здійснені. Його формують, зазвичай, після проведення аудиту об'єкта оптимізації. Послуга може надаватися, як разова, так і на постійній основі. У випадку SEO для визначення ефективності інструменту слід використовувати порівняльний аналіз показників до і після введення SEO.

SMM – найбільш молодий, але швидко зростаючий напрям digital-маркетингу. Суть інструменту у створенні іміджу для бренда в соц. мережах. Однією з особливостей є те, що найчастіше SMM кампанії створюють у співробітництві з рекламними агенціями. Такий метод вибирають, як малі, так і великі підприємства, оскільки рекламні агенції знижують витрати на SMM за рахунок більших ресурсних можливостей і грошових оборотів. SMM кошторис залежить від кількості, якості і виду надаваних послуг.

Один з популярних способів розрахунку вартості послуг SMM являється створення кошторису на основі погодинної оплати кожного зі спеціалістів, які створюють рекламу. Висновки про ефективність SMM кампаній можна визначити за допомогою показників: engagement rate, RTAT, CTR, CTP, конверсія на сайт та кількість лідів. Багато агенцій використовують спеціальні програми для визначення ефективності управління SMM кампанією, наприклад: Social Bakers, Popsters, Buzz sumo, Fan page karma та інші.

Event-заходи можуть рекламуватися не тільки офлайн, але й онлайн. Та слід зазначити, що при плануванні event-заходів через Інтернет, така рекламна кампанія буде мати свої особливості для управління маркетинговою діяльністю. Головна з них – зменшення витрат на рекламу за рахунок використання digital інструментів. Digital-інструменти, які найчастіше використовують при плануванні event-заходів – це контекстна реклама та SMM. Яскравим прикладом може бути кампанія СТБ «Зимова країна». Цей event-захід активно рекламують не тільки за допомогою класичних інструментів маркетингу, але й за допомогою digital-інструментів.

Event-заходи – це не завжди тільки офлайн захід. Багато компаній влаштовують заходи online за допомогою сучасних технологій: skype, youtube, сайт з підтримкою цілей кампанії та інші. Таким чином підприємства можуть зекономити значні кошти на оренду приміщень для заходів, поліграфічній продукції, допоміжних матеріалів, тощо.

Організовувати event-заходи досить складно, тому в більшості випадків доречніше користуватися послугами рекламних агенцій. На разі найефективніший підхід до розрахунку витрат у агенцій – це підрахунок фактичних витрат та собівартості послуг з додаванням відсотку прибутку агенції.

Кошторис event-заходів буде складатися з двох частин: онлайн і офлайн витрати. Кожен з них має свої особливості і залежить від масштабів кампанії. За допомогою digital інструментів результати проведених кампаній можна визначити значно точніше. У цьому випадку доречно буде застосовувати такий показник як ROI (Return on Investment) –

коефіцієнт рентабельності рекламної кампанії, який ілюструє рівень прибутковості вкладених коштів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Наукова новизна дослідження полягає у тому, що у результаті проведеного аналізу впливу digital-маркетингу за допомогою інструментів, а саме: створення сайтів, SMM, SEO, організація event-заходів виявлено вплив на управління маркетинговою діяльністю підприємства. Було визначено ефективність та вплив на: організаційну структуру підприємства; зміни у фінансуванні; ефективність планування маркетингового бюджету; зменшення витрат підприємства на маркетинг, стимулювання конкурентоспроможності.

Отже, на сучасному етапі digital-маркетинг – це ефективний інструмент підприємства у підкоренні підприємством нових ринків. Вплив на управління маркетингом робить кожен з перелічених інструментів digital. З їх допомогою можна досягти значних результатів з невеликими витратами. Доведено, що при вдалому використанню digital дохід підприємства значно зростає. Одним з пріоритетних та відкритих питань для кожного підприємства залишається вибір по організації маркетингового процесу, а саме: звернення до агентства чи використання власних трудових ресурсів.

Також слід відзначити тенденцію, що прослідковується у digital-маркетингу – це зниження різниці між організацією та проведенням рекламних кампаній великих, середніх та малих підприємств. Digital-маркетинг – доступний інструмент підвищення продажів та здобуття нових ринків.

Список літератури

1. Божкова В. В. Проблеми забезпечення ефективності стратегічного планування комунікацій промислових підприємств / В. В. Божкова // Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств : монографія / За заг. ред. к.е.н., доц. Л. М. Таранюка. – Суми : ВПП «Мрія-1» ТОВ, 2010. – С. 214–224.
2. Дергачова В. В., Скібіна О.О. Глобалізація бізнесу та інтернет-маркетинг / В.В. Дергачова, О.О. Скібіна // Монографія. – Д.: ДонДУЕТ, 2007. – 280 с.
3. Майкл Стелзнер. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета. Видавництво «Манн, Иванов и Фербер», 2012 год

4. Шпак Н.О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія / Н.О. Шпак. – Львов : Издательство Львовської політехники, 2011. – 328 с.

5. Ярлыков А. Инструменты Интернет-маркетинга [Электронный ресурс] / А. Ярлыков // Эффективные инструменты Интернет-маркетинга. – 2013. – Режим доступа : <http://takmak51.ru/>

6. Новини бізнесу UBR : [Електронний ресурс] : Офіційний сайт. - Режим доступу до сайту : www.ubr.ua

References

1. Bozhkova V. V. (2010). Problems of communications strategic planning efficiency industrial. Sumy: Dream-1.

2. Dergachov V. V. Skibina O. O. (2007). The globalization of business and Internet marketing. Donetsk: DonNUET.

3. Michael Stelzner. (2012). Content marketing. New methods Attraction clients era in Internet. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber.

4. Shpak N. O. (2011). Fundamentals of communication management industry. Lviv: NULP.

5. Yarlikov A.(2013). Tools of Internet-marketing. Retrieved from: <http://takmak51.ru/>

6. Ukrainian Business Resource (2014), “The labor market 2014: where and why easier to find a work”, available at:<http://ubr.ua/labor-market/ukrainian-labor-market/rynok-truda-2014-gde-i-komu-legche-naiti-rabotu-312011>