АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА

ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО–АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 9/1’2016

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (*економічні науки*), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (*юридичні науки*). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Академією муніципального управління та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов’язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол №27 від 29 вересня 2016 року) та Вченою Радою Академії Муніципального Управління (Протокол №35 від 23 вересня 2016 року).

Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 30.09.2016
Формат 60/84/8
Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua

Суб’єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2016

© "Економіка. Фінанси. Право", 2016

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності Житомирського державного технологічного університету

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалимонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константінов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, учений секретар Вченої ради Національної академії внутрішніх справ

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лощихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідуючий спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, перший заступник Керівника Міжвідомчого науково-дослідного центру з проблем боротьби з організованою злочинністю при Раді національної безпеки і оборони України

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н, доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Випусковий редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

С.А. ТКАЧЕНКО. Нетривіальності іджми альтернатив компаративної діагностики в системі стратегічного управління діяльністю підприємства та виробничого об'єднання ……... 4

Т.Т.Т. ЧАН. Расходы на сбыт и маркетинг: суть и их соотношение …….. 11

П.Ю. КУРМАЄВ, В.О. СТОЙКА. Аналіз потенціалу альтернативної енергетики ……... 15

А.В. ЛАЗАРИШИН. Аналітичне забезпечення об'єктів управління підприємством ……... 19

О.М. ПОТИШНЯК. Відносно проблем публічного управління як нової моделі на державному рівні 21

І.М. РУБАНЕНКО. Особливості мотивації працівників торговельних підприємств у сучасних умовах …….. 24

Є.О. ТІТОВА, Н.Г. СЕЙСЕБАЄВА. Аналіз рентабельності як один із основних способів попередження банкрутства підприємства …… 29

ТКАЧЕНКО
Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу Міжнародний технологічний університет "Миколаївська політехніка"

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

НЕТРИВІАЛЬНОСТІ ІДЖМИ АЛЬТЕРНАТИВ КОМПАРАТИВНОЇ ДІАГНОСТИКИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИРОБНИЧОГО ОБ`ЄДНАННЯ

NONTRIVIAL IJMA ALTERNATIVES COMPARATIVE DIAGNOSTIC SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE ACTIVITY AND PRODUCTION ASSOCIATION

У науковій статті реалізовані завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів в системі стратегічного управління діяльністю промислового підприємства і науково-виробничого об`єднання. Реалізація порівняльної оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підрозділів на машинах електронних цифрових за доступно описаною економетричною моделлю дозволяє: об'єктивно встановити критерії оцінки діяльності структурних підрозділів основного, допоміжного виробництва підприємства (об'єднання); зменшити витрати часу на підведення підсумків внутрішньогосподарської активності; усунути можливість отримання помилкових результатів порівняння; отримувати матеріал для проведення порівняльної діагностики роботи підрозділів за всім комплексом господарських показників. Виходячи із цього, можна вважати, що вирішення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів на машинах електронних цифрових в умовах промислових підприємств та виробничих об'єднань із значною кількістю підрозділів доцільно, вельми ефективно. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю відрізняється питання, пов'язане із особливостями вирішення ретроспективних завдань підсистеми діагностики в системі стратегічного управління діяльністю підприємства і об`єднання та інше.

В научной статье реализованы задачи сравнительной оценки качества работы внутрихозяйственных производственных подразделений в системе стратегического управления деятельностью промышленного предприятия и научно-производственного объединения. Реализация сравнительной оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности подразделений на машинах электронных цифровых за доступно описанной эконометрической моделью позволяет: объективно установить критерии оценки деятельности структурных подразделений основного, вспомогательного производства предприятия (объединения); уменьшить затраты времени на подведение итогов внутрихозяйственной активности; устранить возможность получения ошибочных результатов сравнения; получать материал для проведения сравнительной диагностики работы подразделений по всему комплексу хозяйственных показателей. Исходя из этого, можно считать, что решение задачи сравнительной оценки качества работы внутрихозяйственных производственных подразделений на машинах электронных цифровых в условиях промышленных предприятий и производственных объединений с большим количеством подразделений целесообразно, весьма эффективно. Среди перспектив дальнейших исследований в данном направлении особой актуальностью отличается вопрос, связанный с особенностями решения ретроспективных задач функции диагностики в системе стратегического управления деятельностью предприятия, научно-производственного объединения др.

In the scientific article we implemented tasks comparative assessment of the quality of farm production units in the system of strategic management of industrial activity of the enterprise and the scientific production association. Implementation of a comparative evaluation of the results of production and economic activities of the units on the machines available for electronic digital described econometric model allows: to objectively set criteria for assessing the activity of structural divisions of the main and auxiliary production enterprise (association); reduce the time spent on debriefing on-farm activities; eliminate the possibility of erroneous comparison results; obtain material for comparative diagnostic work units for the entire range of economic indicators. On this basis, we can assume that the solution of the comparative evaluation of the quality of farm production units in the electronic digital machines in industrial enterprises and industrial associations with a large number of units appropriate, very effectively. Among the prospects for further research in this area of particular relevance is different question related to the features of the solution of problems of retrospective diagnostic functions in the system of strategic management of industrial activity of the enterprise, research and production association, more.

Ключові слова: *аналітичні інформаційні дані, вирішення, виробниче об`єднання, діяльність, завдання, особливість, підсистема, порівняльна діагностика, промислове підприємство, система стратегічного управління*

Ключевые слова: *аналитические информационные данные, деятельность, задача, особенность, оценка, подсистема, производственное объединение, промышленное предприятие, решение, система стратегического управления, сравнительная экономическая диагностика*

Keywords: *analytical information data, activity, a task, feature, evaluation, subsystem, Production Association, industrial enterprise, decision, strategic enterprise management system, Comparative integrated economic diagnostics*

ВСТУП

Відмінні риси функціонально розвинутого вирішення завдань порівняльної економічної діагностики полягають в наступному: орієнтація на дослідження діяльності сукупності підрозділів, підприємств, об'єднань, цехів; періодичність вирішення, яка обумовлюється, головним чином, періодичністю надходження інформації, необхідної для проведення порівнянь; застосування невеликого переліку нормальних (типових) приписів (алгоритмів) вирішення завдань; наявність значно більшого числа інформаційних зв'язків, як з завданнями підсистеми економічної діагностики, так і з завданнями інших функціонально розвинутих підсистем, організація вирішення комплексу завдань, як правило, за наперед складеним розкладом або епізодичним запитам конкретних категорій користувачів та так далі. Так, одне із економіко-аналітичних завдань, яке вирішується в рамках підсистеми економічної діагностики і входить до блоку порівняльної діагностики, виступає порівняльна оцінка якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів. За об'єктами дослідження дана задача відноситься до комплексу завдань діагностики готової продукції та роботи. Призначення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих структурних підрозділів полягає в формуванні і поданні до відділу праці та заробітної плати, апарату (бюро) підсистеми економічної діагностики планово-виробничого відділу, а також підрозділам, інформації про результати роботи підрозділів за місяць, квартал, рік, яка необхідна, з одного боку, для підведення підсумків внутрішньогосподарської виробничої активності, і з іншого – для порівняльної економічної діагностики роботи підрозділів та багато чого іншого. При цьому інформація може надаватися в розрізі окремих груп підрозділів (основні і допоміжні) та за основними підрозділами підприємства (об'єднання) в цілому, як з урахуванням, так і без врахування виконання плану за керівними (директивними) показниками, критеріями оцінки якості та таке інше. Сучасний передовий практичний досвід реального сектора національної економічної системи країни і виконані наукові дослідження робіт таких провідних вчених-економістів як С. О. Агапов [1], З. А. Васильєва [2], Є. М. Горшков [3], І. О. Гусиніна [4], Є. О. Іванов [5], Л. М. Іванов [6], Н. В. Климова [7], Є. О. Кочерін [8], С. І. Крилов [9], Т. Є. Нікітіна [10] та інші, переконливо свідчать, що застосовувані на промислових підприємствах, науково-виробничих об'єднаннях традиційні методи порівняльної оцінки між внутрішніми структурними підрозділами ускладнюють прийняття рішень щодо ранжирування підрозділів при оцінці їх діяльності і підведенні підсумків активності, так як комісії доводиться оцінювати роботи багатьох підрозділів за цілою низкою показників та критеріїв ефективності одночасно. Дана процедура ускладнюється ще і тим, що розглянуті показники та критерії оцінки економічної ефективності (якості) мають неоднакову важливість і представляються нерідко в різних одиницях виміру. У цих умовах не виключається можливість помилкових висновків (конклюзій), суб'єктивність умовиводів, оцінок результатів роботи.

МЕТА РОБОТИ полягає в реалізації завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньо-господарських виробничих підрозділів в системі стратегічного управління діяльністю промислових підприємств і виробничих об`єднань і ін.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової статті виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції порівняльної діагностики, системи управління. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних методик порівняльної економічної діагностики, системи управління); *економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, порівняльний* (при діагностиці стану застосовуваних на підприємствах традиційних методів порівняльної оцінки між підрозділами); *групування* (з метою приведення програми (алгоритму) сучасного вирішення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів); *метод економіко-математичного моделювання* (при розгляді економетричної моделі порівняльної оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підрозділів); *графічний* (при побудові укрупненої блок-схеми алгорифму (алгоритму) сучасного вирішення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів підприємства) і ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

При підготовці завдання до вирішення один раз на початку року група експертів проводить ранжирування показників виробничо-господарської діяльності структурних підрозділів основного виробництва та підрозділів допоміжного виробництва. Кількість експертної групи може бути будь-якою. До загального складу експертної комісії зазвичай включаються працівники структурних підрозділів, провідні фахівці адміністративно-управлінського персоналу і представники громадських організацій, що дозволяє з достатнім ступенем об'єктивності розраховувати коефіцієнт значущості для кожного показника. При розрахунку коефіцієнтів значущості використовується метод статистичної обробки експертних оцінок, заснований на законі порівняльних суджень. Отримані результати ранжирування показників та критеріїв якості служать початковою базою для процесу вирішення конкретного завдання і ін.

Крім результатів ранжирування показників початковою інформацією для вирішення задачі є місячні, квартальні та річні звіти внутрішніх

структурних підрозділів за встановленим переліком показників. У зв'язку із цим для всіх груп основних структурних підрозділів повинен бути встановлений однаковий за кількістю і змістом перелік показників оцінки виробничо-господарської діяльності. У разі відсутності у будь-яких внутрішніх структурних підрозділів того чи іншого показника він повинен бути замінений рівнозначним. Оскільки підрозділи допоміжного виробництва при підведенні загальних підсумків за промисловим підприємством (об'єднанням) не об'єднують з основними підрозділами, тоді для них формулюється свій локальний перелік показників. Перелік показників, як для основних, так і для допоміжних внутрішніх структурних підрозділів може бути будь-яким і інше.

Всі показники виробничо-господарської діяльності внутрішніх структурних підрозділів диференціюються на інструктивні (директивні) та такі, що враховуються. Підрозділ, що не виконав план хоча б за одним циркулярним (директивним) показником, в розрахунках по підведенню підсумкових інформаційних даних активності не бере. Ступінь же виконання плану за тими, що враховуються показниками і критеріями не впливає на участь структурних підрозділів в підведенні загальних підсумків активності.

Тут необхідно акцентувати увагу, коефіцієнти значущості розраховують тільки для розпорядчих (директивних) показників та критеріїв ефективності.

При вирішенні завдання допускаються наступні одиниці виміру запропонованих (директивних) показників і критеріїв ефективності: відсотки, коефіцієнти, виконано (не виконано); економія (перевитрата), абсолютні величини. Така різноманітність одиниць показників, з одного боку, дозволяє вирішувати задачу в умовах різних промислових підприємств та виробничих об'єднань без кардинальної перебудови внутрішньо-господарської звітності, що істотно підвищує рівень зразковості (типовості) завдання, але з іншого – вимагає введення в задачу спеціального блоку настройки на різні одиниці вимірювання, що дещо погіршує часові характеристики вирішення задачі. Ті, що враховуються показники і критерії ефективності (якості) можуть мати будь-які одиниці вимірювання (відсотки, кількість випадків і оцінка в балах).

Результати ранжирування показників та критеріїв якості за основним і допоміжним виробництвами, результати виробничо-господарської діяльності підрозділів у вигляді стандартних первинних документів передаються до відділу функціонально розвинутої системи стратегічного управління діяльністю промислового підприємства та науково-виробничого об`єднання для формування інформаційних даних на електронних цифрових носіях та ін.

У задачі використовуються наступні зосередження (масиви) початкової і довідкової інформації: результати ранжирування (ранжування) показників виробничо-господарської діяльності структурних підрозділів основного виробництва; результати показників виробничо-господарської діяльності структурних підрозділів допоміжного виробництва; коефіцієнти значущості показників виробничо-господарської діяльності структурних підрозділів основного виробництва; коефіцієнти значущості показників виробничо-господарської діяльності структурних підрозділів допоміжного виробництва; результати розрахунку за попередній місяць; результати розрахунку за попередній квартал; результати розрахунку за попередній рік і багато чого ін.

В результаті вирішення задачі вихідні документи формуються в зведеної (табличної) формі, характеризуючи результати виробничо-господарської діяльності внутрішніх структурних підрозділів за відповідний календарний період. Вихідні документи формуються в одному екземплярі та потім розмножуються. Форми, що відображають розподіл результатів роботи підрозділів з урахуванням виконання плану за категоричними (директивними) показниками і використовуються для підведення підсумків активності, представляються в підрозділи та відділ праці та заробітної плати, громадські організації і раду (бюро) економічної діагностики планово-виробничого відділу. Форми, що відображають результати роботи підрозділів без урахування ступеня виконання плану за настановними (директивними) показниками та використовуються для порівняльної діагностики діяльності внутрішніх структурних підрозділів, представляються тільки до складу (бюро) інтегрованої економічної діагностики планово-виробничого відділу.

Програмне забезпечення конкретного економіко-аналітичного завдання базується на мовах Delphi, Programming Language I, Fortran, Visual Basic, Structured query language, C++ і 1C та пакеті науково-практичних підпрограм.

Завдання вирішується 17 (сімнадцять) разів на рік (за підсумками за кожен місяць, кожен квартал і рік в цілому), термін розсилки результатів вирішення задачі безпосереднім користувачам – 5 (п'ять) днів до початку підведення загальних підсумків активності виробничо-господарської фази, ін.

На початковій стадії функціонального розвитку економіко-аналітичних розрахунків завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньо-господарських виробничих підрозділів можна розробляти як локальне. Надалі в процесі розробки завдання повинні бути передбачені його інформаційні зв'язки за входом з наступними завданнями блоку внутрішньогосподарської економічної діагностики: діагностика продуктивності праці, діагностика виконання плану за фондом заробітної плати, діагностика використання основних засобів, діагностика виконання плану за обсягом виробництва та номенклатурою, діагностика браку і багато чого іншого. Отримання початкової інформації про виконання інструкційних (директивних) показників плану підрозділами із зазначених завдань безпосередньо з носія в уніфікованих одиницях виміру спростить систему правил вирішення конкретного завдання, поліпшить її часові параметри та ін.

Процес вирішення задачі починається із

прийняття запиту – чи вперше в цьому році вирішується завдання. Залежно від відповіді оператора відбувається розгалуження програми. Якщо завдання вирішується вперше, тоді введення інформаційних даних з результатами розділу (ранжирування) показників і критеріїв економічної ефективності (якості) виробничо-господарської діяльності внутрішніх структурних підрозділів здійснюється за допомогою стандартних засобів системи економетричного забезпечення сучасних функціонально розвинутих машин електронних цифрових і таке ін.

Далі відбувається формування початкових двовимірних масивів (матриць) C окремо для основних та допоміжних підрозділів підприємства. Початкова матриця (сітка) C має наступний вигляд, формула (вираз) (1):

$$C=\begin{pmatrix} NM(1)_1 & NM(1)_2 & \dots & NM(1)_m \\ NM(2)_1 & NM(2)_2 & \dots & NM(2)_m \\ NM(3)_1 & NM(3)_2 & \dots & NM(3)_m \\ \dots & \dots & NM(I)_p & \dots \\ NM(n)_1 & NM(n)_2 & \dots & NM(n)_m \end{pmatrix} \quad (1)$$

де $\mathrm{NM(I)_p}$ - номер місця, виставленого критиком (експертом) P для показника I ($1 \le I \le n$, $1 \le P \le m$, n - кількість показників, критеріїв оцінки економічної ефективності (якості), m - кількість експертів (фахівців)).

Матриця (початок) C містить початкові інформаційні дані для формування матриці (форми) A, формула (банальний вираз) (2):

$$A=\begin{pmatrix} A(1,1) & A(1,2) & \dots & A(1,n) \\ A(2,1) & A(2,2) & \dots & A(2,n) \\ \dots & \dots & A(I,L) & \dots \\ A(n,1) & A(n,2) & \dots & A(n,n) \end{pmatrix} \quad (2)$$

де $\mathrm{A(I,L)}$ - елемент методу матриці (джерела) A, який визначає кількість випадків, коли показник I визначається як більш важливий, аніж показник $\mathrm{L}(1 \le \mathrm{I,L} \le \mathrm{n})$.

При цьому матриця (таблиця) A має властивості: коли $A(I,L)=0$ при $I=L$ і $A(I,L)=n-A(I,L)$ при $I \ne L$. Алгоритм (система операцій, що застосовуються за суворо визначеними правилами для вирішення деякої задачі) розрахунку $\mathrm{A(I,L)}$ наступний.

Ставлячи значення I в силу властивості матриці (моделі) A визначають $\mathrm{A(I,L)=0}$ при $\mathrm{I=L}$;

при $\mathrm{L \rangle I}$ знаходять всі $\mathrm{A(I,L)}$ за формулою (прописною істиною) (3):

$$A(I,L)=\sum_{p=1}^{m} R_p, \quad (3)$$

де $\mathrm{R_p=1}$ при $\mathrm{NM(I)_p \langle NM(L)_p}$;

$\mathrm{R_p=0}$ при $\mathrm{NM(I)_p \rangle NM(L)_p}$;

при $\mathrm{I \rangle L}$ $\mathrm{A(I,L)=m-A(L,I)}$.

У процесі подальших розрахунків здійснюється переформування матриці (блоку) A в матрицю (матеріал) P, тобто $\mathrm{P=P(I,L)}$. Елементи матриці (основи) P розраховують за формулою (заїжденою формулою) (4):

$$P(I,L)=\frac{A(I,L)}{m}, \quad (4)$$

де $\mathrm{P(I,L)}$ - частка випадків, коли показник I визначається як більш важливий, ніж показник L $(1 \le \mathrm{I,L} \le \mathrm{n})$, m - кількість експертів (консультантів).

Потім за допомогою шаблонної (стандартної) програми формується матриця (табуляграма) Z. Елемент методу означеної матриці (табеля) $\mathrm{Z(I,L)}$ - нормоване відхилення, відповідне $\mathrm{P(I,L)}$, розраховується за наступною знаковою формулою (формулюванням) інтеграла ймовірностей (5):

$$P(I,L)=\int_{-\infty}^{Z(I,L)} (2\pi)^{-\frac{1}{2}} \exp\left\{-\frac{u^2}{2}\right\} du \quad (5)$$

Матриця (конфігурація) Z кососімметрічна, тобто $\mathrm{Z(I,L)=-Z(I,L)}$. Для кожного показника, критерію I знаходиться $\mathrm{\overline{Z}(I)}$, формула (вислів) (6):

$$\overline{Z}(I)=\frac{\sum_{L=1}^{n} Z(I,L)}{n} \quad (6)$$

Та за допомогою тривіальної (стандартної) програми значення $\mathrm{Z(I)}$ перетворюються в показники, критерії оцінки якості площі нормального розподілу. Розрахунок здійснюється за наступною формулою (калемою) (7):

$$G\left[\overline{Z}(I)\right]=\int_{-\infty}^{\overline{Z}(I)} (2\pi)^{-\frac{1}{2}} \exp\left\{-\frac{u^2}{2}\right\} du, \quad (7)$$

де $G\left[\overline{Z}(I)\right]$ - показник, критерій оцінки якості площі нормального розподілу.

Знайдений показник необхідний для обчислення коефіцієнтів значущості окремих показників, критеріїв. Так, коефіцієнт значущості I-го показника $\mathrm{KZ(I)}$ знаходиться за такою знаковою формулою (теоремою) (8):

$$KZ(I)=\frac{G\left[\overline{Z}(I)\right]}{\sum_{I=1}^{n} G\left[Z(I)\right]}. \quad (8)$$

У конкретному завданні повинен бути передбачений режим видачі проміжних матриць (відомостей) C, A, P і масивів (векторів) коефіцієнтів значущості та багато чого іншого.

Після того як сформовані масиви (конгломерати) коефіцієнтів значущості, здійснюється введення інформаційних даних з результатами виробничо-господарської діяльності основних і допоміжних внутрішніх структурних підрозділів та відбувається формування початкових таблиць (списків) показників за основними і допоміжними підрозділами промислового підприємства (об'єднання) з урахуванням та без врахування ступеня виконання плану за розпорядчими (директивними) показниками, а також таблиць таких, що враховуються показників для груп підрозділів тощо.

У інформаційних таблицях (реєстрах), які не враховують виконання плану за наказними (директивними) показниками, кількість рядків визначається загальною кількістю внутрішніх структурних підрозділів, що беруть участь в порівнянні. У таблицях, що враховують виконання плану за підкорюючими (директивними) показниками, кількість рядків зменшується на величину, рівну кількості внутрішніх структурних підрозділів, виключених із участі в розрахунках. У початкових інформаційних таблицях таких, що враховуються показників кількість рядків дорівнює загальній кількості внутрішніх структурних підрозділів, що беруть участь в порівнянні.

Після закінчення введення інформаційних даних і формування всіх початкових таблиць вирішення задачі здійснюють в 6 (шість) етапів, на кожному із них розглядають: 1. Усі підрозділи основного виробництва з урахуванням виконання плану за безумовними (директивними) показниками. Це означає, що при підведенні підсумків ті підрозділи, які не виконали план хоча б за одним управлінським (директивним) показником, виключають із розгляду. На цьому етапі підводять підсумки активності серед всіх основних підрозділів підприємства (об’єднання), які виконали план за керуючими (директивними) показниками. 2. Окремі групи основних підрозділів з урахуванням виконання плану за направляючими (директивними) показниками. Тобто, підсумки активності підводять в межах кожної групи основних підрозділів, які виконали план за головними (директивними) показниками. 3. Окремі групи основних підрозділів без урахування виконання плану за імперативними (директивними) показниками. Це означає, що розрахунок порівняльної оцінки якості роботи підрозділів ведеться в межах окремих груп підрозділів незалежно від того, виконав підрозділ план за командними (директивними) показниками чи ні. 4. Всі основні підрозділи підприємства без врахування ступеня виконання плану за зазначеними (директивними) показниками. Порівнюють якість роботи всіх підрозділів основного виробництва, які виконали та не виконали план за призначеними (директивними) показниками. 5. Допоміжні підрозділи підприємства з урахуванням виконання плану за запропонованими (директивними) показниками. 6. Допоміжні підрозділи підприємства без урахування ступеня виконання плану за цільовими (директивними) показниками і критеріями, ін.

У процесі виконання завдання за кожним наказовим (директивним) показником для кожного внутрішнього структурного підрозділу знаходиться відношення до мінімальної його величини, формула (трюїзм) (9):

$$REL(I,J)=\frac{PD(I)_J}{PD(I)_{\min}}, \qquad (9)$$

де I - номер показника; J - номер внутрішнього структурного підрозділу; $\mathrm{PD(I)_J}$ - значення показника I в J-му структурному підрозділі; $\mathrm{PD(I)_{min}}$ - мінімальне значення показника I, що бере участь в означених розрахунках.

При цьому в розрахунках виконання плану за господарюючими (директивними) показниками $\mathrm{PD(I)_{min}} \geq 100\%$, в розрахунках ж без урахування ступеня виконання плану за номенклатурними (директивними) показниками, критеріями оцінки ефективності допускаються $\mathrm{PD(I)_{min}} \langle 100\%$.

Далі визначають результат роботи внутрішніх структурних підрозділів за окремими показниками, критеріями оцінки економічної ефективності (якості) із урахуванням коефіцієнта значущості, формула (кліше) (10):

$$\left[\mathrm{REL(I,J)}-1\right]^2 \mathrm{KZ(I)}. \qquad (10)$$

Отримані результати за окремими такими, що накладаються (директивними) показниками роботи внутрішніх структурних підрозділів підсумовують, знаходять величину інтегрованого показника результатів роботи кожного внутрішнього структурного підрозділу, що використовується для проведення порівняльної оцінки ефективності, формула (штамп) (11):

$$\mathrm{REZ(J)}=\sum_{I=1}^{n}\left[\mathrm{REL(I,J)}-1\right]^2 \mathrm{KZ(I)}, \qquad (11)$$

де $\mathrm{REZ(J)}$ - інтегрований показник, критерій оцінки роботи внутрішнього структурного підрозділу (цеху) в досліджуваному та оцінюваному періоді, ін.

Визначення місця кожного внутрішнього структурного підрозділу здійснюється за величиною інтегрованого показника роботи. Підрозділ, що має найбільшу величину зазначеного показника і критерію якості, записують в першу колонку вихідних форм і йому присвоюють перше місце і так далі до останнього внутрішнього структурного підрозділу із найменшою оцінкою, ін.

У вихідні форми вдруковують також значення тих, що враховуються показників для всіх внутрішніх структурних підрозділів підприємства (об'єднання) та одиниці їх вимірювання. Період, за який відбувається порівняння для заголовка вихідних форм, вноситься оператором з пульта і ін.

Нижче наведена укрупнена блок-схема алгоритму (сукупності послідовних кроків) функціонально

розвинутого вирішення завдання (рис. 1).

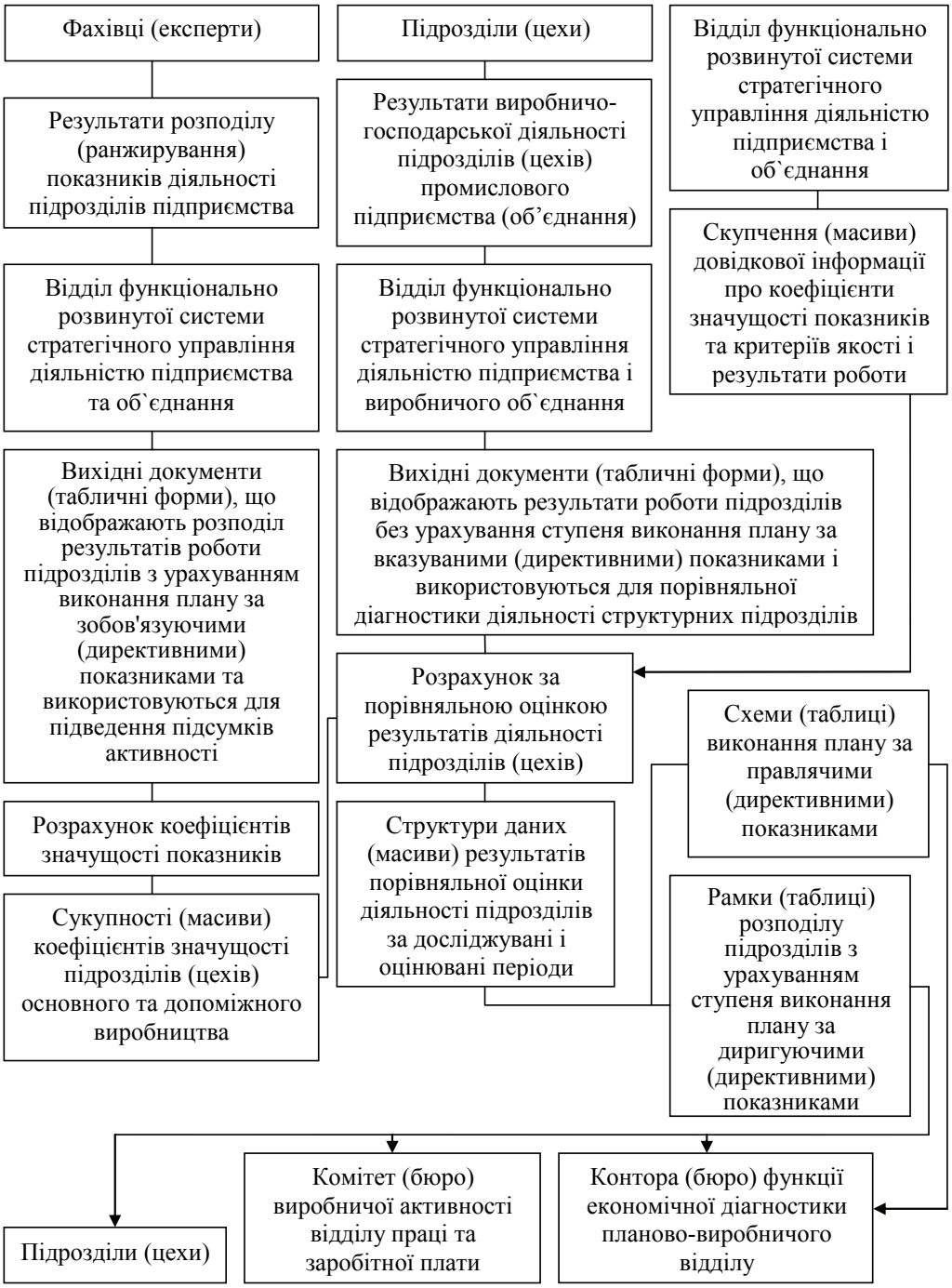

Рис. 1. Укрупнена блок-схема узагальненої схеми дій (алгоритму) функціонально розвинутого вирішення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів

ВИСНОВКИ

Реалізація порівняльної оцінки результатів виробничо-господарської діяльності внутрішніх структурних підрозділів (цехів) на машинах електронних цифрових за описаною вище економетричною моделлю дозволяє: об'єктивно встановити критерії оцінки економічної ефективності (якості) діяльності внутрішніх структурних підрозділів основного, допоміжного виробництва підприємства (об'єднання); зменшити витрати часу на підведення підсумків внутрішньогосподарської активності; усунути можливість отримання помилкових результатів порівняння; отримувати матеріал для проведення порівняльної діагностики роботи внутрішніх структурних підрозділів за всім комплексом виробничо-господарських показників. Виходячи із цього, можна вважати, що вирішення завдання порівняльної оцінки якості роботи внутрішньогосподарських виробничих підрозділів на машинах електронних цифрових в умовах промислових підприємств та науково-виробничих об'єднань із значною кількістю внутрішніх підрозділів доцільно і економічно ефективно тощо.

Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю, на наш погляд, відрізняється питання, пов'язане з особливостями вирішення ретроспективних (наступних) завдань підсистеми інтегрованої економічної діагностики в функціонально розвинених системах стратегічного управління діяльністю промислових підприємств та науково-виробничих об`єднань та ін.

Список використаних джерел

1. Агапов, С.А. Совершенствование экономического механизма бюджетного управления промышленным предприятием: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Агапов Сергей Александрович; [Место защиты: Моск. госдарствен. авиационный ин-т].- Москва, 2011.- 159с.

2.Васильева, З.А. Управление эффективностью инновационного развития муниципальных территорий [Текст]: монография / З.А. Васильева, Т.П. Лихачёва; Мин-во образования и науки Российской Федерации, Сибирский федеральный ун-т. - Красноярск: СФУ, 2010. - 143 с.: ил., табл., цв. ил.; 21 см.

3. Горшков, Е.М. Макроэкономические основы антикризисного управления предприятием / Е.М. Горшков. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 173 с. - Режим доступа: http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87313.

4. Гусынина, И.А. Информационно-аналитическое обеспечение контроллинга бизнес-процессов промышленных предприятий: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Гусынина Ирина Алексеевна; [Место защиты: Ульяновский гос. университет].- Ульяновск, 2011.- 205с.: ил.

5. Иванов, Е.А. Бюджетирование в учётно-аналитических системах многосегментных организаций [Текст]: монография / Е.А. Иванов. – Москва: ИНФРА-М, 2013. - 168, [2] с.: ил., табл.; 21см. - (Научная мысль. Экономика).

6. Иванов, Л.Н. Анализ стратегических решений (эвристика) [Текст] / Л.Н. Иванов. - Москва: РИОР, 2010. - 176с.: ил., табл.; 21см. – (Научная мысль).

7. Климова, Н.В. Экономический анализ / Н.В. Климова. - Москва: Питер, 2010. – 191 с.: илл., табл.; 20 см. – (Завтра экзамен).; ISBN978-5-49807-609-6.

8. Кочерин,Е.А. Основы государственного и управленческого контроля / Е.А. Кочерин; Фонд контрольных исслед. - М.: Филинъ, 2000. - 375, [2] с.: ил.

9. Крылов, С. И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей / С.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 149с.

10. Никитина, Т.Е. Маркетинг на предприятиях и в корпорациях [Текст]: теория и практика: монография / Т. Е. Никитина, К. А. Смирнов; научный ред. К. А. Смирнов. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 164, [1] с.: ил., табл.; 21 см.

ЧАН
Тхи Тхань Т.
thanhthuytrantn@gmail.com

УДК 658

РАСХОДЫ НА СБЫТ И МАРКЕТИНГ: СУТЬ И ИХ СООТНОШЕНИЕ

COST OF SALES AND MARKETING: THE ESSENCE AND THEIR RELATIONSHIP

аспирант, Одесский национальный политехнический университет

Статья посвящена уточнению понятия «маркетинговые расходы» во взаимоотношении с расходом на сбыт. Маркетинг уже не является новой концепцией, но правовая система не была четко определена, и это приводит к трудностям в определении расходов маркетинга и в системе управления этими расходами, в частности, тонкое различие между двумя понятиями «расходы на сбыт» и «маркетинговые расходы» тоже затрудняет менеджерам работу в управлении ими.

The article is devoted to clarifying the concept of "marketing costs" in the relationship with the distribution expenses. Marketing is not a new concept, but the legal system has not been clearly defined, and this leads to difficulties in determining the marketing expenses in the system of managing these expenses, particularly the subtle distinction between the two concepts of "cost of sales" and "marketing costs" which also complicates the work of managers in their management.

Ключевые слова: *маркетинг, расходы на сбыт, маркетинговые расходы, управление расходами предприятия*

Keywords: *marketing, cost of sale, marketing expenses, management of enterprise cost*

ВВЕДЕНИЕ

В производстве, расход за сырье и материалы всегда играет важную роль, он прямо влияет на качество продукции и её конкурентоспособность на рынке в современной экономике, с появлением понятия маркетинга дает большое изменение в составе расходов на предприятии. Даже на крупных или глобальных предприятиях расходы на маркетинг могут составлять 40% от общего объема затрат. Важность маркетинговых расходов в управлении направляет несколько стран по принятию правил, направленных на управление этими расходами. В том числе в Китае, как правило, контролируется вычет расходов маркетинга на 15% от общего годового дохода, и во Вьетнаме 15% от общего объема операционных расходов. Однако, в 2015 году, эти правила во Вьетнаме были также отменены. По словам заместителя министра финансов До Хоанг Туан Ань "В 2015 году, Вьетнам осуществил ряд соглашений о свободной торговле, подписанных недавно или готовых к подписанию, о том, что необходимо создать условия для отечественных предприятий, объявления о продвижении продукции, доступа и расширения рынка. Следовательно, отменить эти правила в маркетинговой деятельности в это время уместно» [1]. Анализ результатов последних исследований и публикаций в трудах таких отечественных и зарубежных ученых: Котлер Ф., Дойль П., Федер Р.А., Притиченко Т.И., Руденко Ю.В., Егорова С.Е., Волкова О.А., Быковская И.В., Бахарева Я.В.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Проанализировать и уточнить понятия о сбытовых и маркетинговых расходах, а также место маркетинговых расходов в управлении общим расходом на предприятии.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методологической и информационной основой работы являются научные труды, материалы периодических изданий, ресурсы Internet и другие нормативно-правовые акты.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Для определения расходов на маркетинг, первое, что нужно понять, что такое само понятие маркетинга. Филипп Котлер, отец современного маркетинга, сделал такое определение: «Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»[2]. Поэтому многие удивляются, узнав, что наиболее важным элементом маркетинга является вовсе не сбыт. Сбыт – всего лишь верхушка маркетингового айсберга. Сбыт – всего лишь одна из многих его функций, причем зачастую не самая существенная[2]. Петер Друккер говорит об этом так: «Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель – так хорошо познать и понять клиента, чтобы товар или услуга точно подходили последнему и продавали себя сами» [2]. Существуют много разных мнений насчет понятия маркетинг, напрмер П. Друкера (1984): «маркетинг – это управленческий процесс всеми сторонами деловой активности фирмы» [3]. По выражению П. Дойля

(2000) «маркетинг – это процесс управления, цель которого заключается в максимизации доходов акционеров на основе построения стратегии доверительных отношений с ценными для компании покупателями и создание устойчивых доверительных преимуществ» [4].

По этим определениям ученые считают, что маркетинг – это деятельность для удовлетворения нужд потребителей как первый этап и во втором этапе включается уже обмен продукции. В первом этапе маркетологи разными исследованиями выдают наиболее подходящие характеристики продукции для потребителя или сегментного рынка, на котором предприятие может размещать свою продукцию с целью получить максимальную прибыль. А во втором этапе уже максимально продвигать продукцию к потребителям через разные рекламные каналы, куда идет большая часть расходов на маркетинг.

Предлагаем рассмотреть мнения ученых о том, как они сравнивают понятие сбыта с маркетингом и маркетинговой деятельностью. Ф. Котлер считает, что эти два понятия имеют общую природу, однако шире является понятие «маркетинг» [5]. Ориентация на социальную этичность. Т. Левитт четко дифференцирует понятия сбыта и маркетинга, подчеркивая стратегическую ориентацию сбыта на нужды продавца, в маркетинге – на потребности покупателя [6]. Однако, в этих трудах видны только задачи маркетинга в исследовании нужд потребителей и состояние рынка, но отсутствует такая важная роль в продаже как реклама. Реклама и другие маркетинговые мероприятия, которые участвуют в продаже играют очень важную роль. Эта деятельность помогает сбыту в увеличении объема продаж, и влияет на доход и финансовый результат предприятия. Расходы на рекламные мероприятия составляют значительную часть от общего объема расходов и прямо влияют на цены готовой продукции на рынке.

По нашем мнению, элементы расходов на сбыт представлены в рисунке 1.

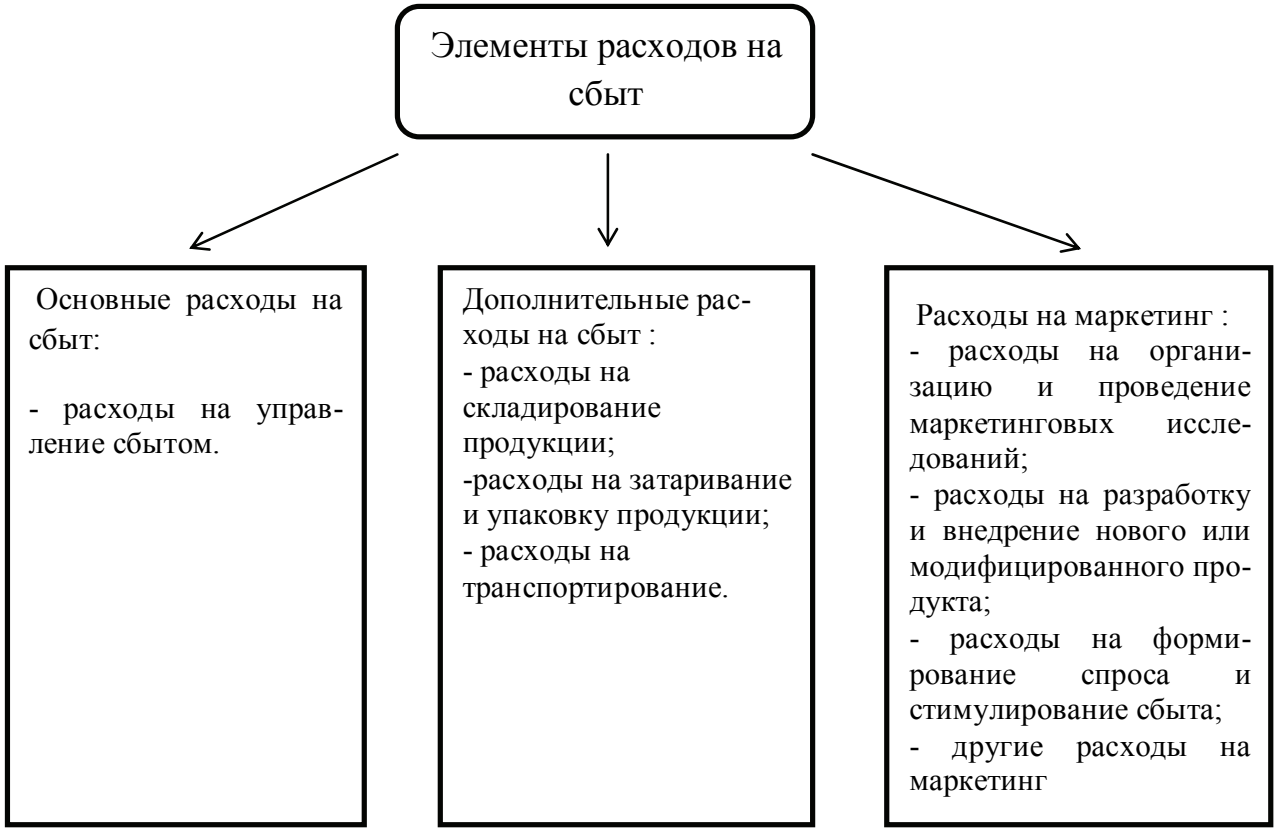

Рис. 1. Элементы расходов на сбыт [авторская разработка]

В пункте 19 П(с)БУ 16 « Расходы на сбыт» с перечислением всех элементов расходов, которые включают следующие расходы, связанные с реализацией (сбытом) продукции (товаров, работ, услуг) [7]:

– расходы упаковочных материалов для затаривания готовой продукции на складах готовой продукции;

– расходы на ремонт тары;

– оплата труда и комиссионные вознаграждения продавцам, торговым агентам и работникам подразделений, обеспечивающим сбыт;

– расходы на рекламу и исследование рынка (маркетинг);

– расходы на предпродажную подготовку товаров;

– расходы на командировки работников, занятых сбытом;

– расходы на содержание основных средств, прочих материальных необоротных активов, связанных со сбытом продукции, товаров, работ,

услуг (операционная аренда, страхование, амортизация, ремонт, отопление, освещение, охрана);

– расходы на транспортировку, перевалку и страхование готовой продукции (товаров), транспортно-экспедиционные и другие услуги, связанные с транспортировкой продукции (товаров) в соответствии с условиями договора (базиса) поставки;

– расходы на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание;

– прочие расходы, связанные со сбытом продукции, товаров, работ, услуг.

Через эту таблицу и перечисление всех расходов по П(с)БУ 16, связанных со сбытом, можно легко увидеть несколько следующих недостатков в них. Во-первых, маркетинговые расходы составляют лишь небольшую часть этого перечня, и это не совсем отражает важность этой деятельности, и, во-вторых, даже отсутствует четкое определение маркетинговых расходов. В последствии Анна Шиманская писала в своей работе «Отсутствие отдельного элемента «расходы на маркетинг» в составе расходов на сбыт не предоставляет возможности оценить эффективность маркетинга, как направление деятельности предприятия; влияние расходов на маркетинг, на объем реализации продукции (товаров, работ, услуг), на конечный финансовый результат» [8].

Неоднозначность этого понятия является возможностью для исследователей и ученых, чтобы выразить свое мнение и свое определение. Существуют разные подходы к определению маркетинговых расходов предприятия, которые представлены в таблице 2.

Таблица 1

Подходы к определению маркетинговых расходов

№	Автор	Понятие «маркетинговые расходы»
1	Налоговый кодекс Украины [9]	расходы на услуги по размещению продукции налогоплательщика в местах продажи, услуги по изучению, исследованию и анализу потребительского спроса, внесение продукции (работ, услуг) налогоплательщика к информа-ционным базам продажи, услуги по сбору и распространению информации о продукции (работы, услуги)
2	Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн [10, С. 216]	совокупность затрат, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности и маркетинговых мероприятий по формированию и воспроизведения спроса на товары и услуги.
3	Биковська І.В., Плотников С.В., Подчернин В.М [11, С. 47]	это совокупные затраты предприятия на анализ рыночных возможностей, разработку комплекса маркетинговых мероприятий, воплощение их в жизнь и проведения маркетингового контроля
4	Федер Р.А. [12, С. 47]	расходы, связанные с продажей товаров (например, реклама, комиссия продавца) или дистрибуция (например, транспортные расходы); это один из видов операционных и временных затрат.
5	Пиерси Н. [13, С. 5]	денежные средства, которые предприятие тратит на рекламу и маркетинг.
6	Притиченко Т.И, Руденко Ю.В [14]	средства предприятия, сопровождающие анализ и реализацию маркетинговых технологий, направленных на развитие бренда товара / услуги, торгового персонала, предприятия в целом и способствуют росту валовой прибыли
7	Ж. Ламбен Томас и Т. Нэгл [15,16]	совокупность затрат, которые необходимы для осуществления маркетинговой деятельности и маркетинговых мероприятий по формированию и воспроизводству спроса на товары и услуги
8	Егорова С.Е., Волкова О.А [17]	Это затраты, обеспечивающие реализацию товаров и имеющие инвестиционный характер, которые в будущем могут принести немалые доходы
9	Бахарева Я.В [18]	Это совокупность всех расходов предприятия, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности

Смотря на работы этих ученых, можно сделать выводы, что существуют разные мнения о понятии маркетинговых расходов. Их можно разделить на следующие определения:

− дополняют и совершают теоретическое понятие «маркетинговые расходы» на основе законодательства или личных исследований у каждого автора;

− уточняют экономическую суть маркетинговых расходов;

− каждый из этих выводов дает разные мнения по составу маркетинговых расходов.

По нашему мнению, маркетинговые расходы относятся к операционным расходам, а не к инвестиционным, и они были сформированы на разработку продукции перед производством и распределением их потребителям после производства.

В ходе нашей работы можно сделать вывод, что маркетинговые расходы занимают важное место среди общих расходов предприятия и необходимо составить для них подсистему управленческого учета. Направление дальнейших исследований – разработка состава и классификации по различным признакам маркетинговых расходов предприятия, исследования

учетного и аналитического обеспечения их выделения, анализа и управления.

Список використаних джерел

1. Почему удалил закон по пределу расходов на маркетинг. Вьетнамская государственная газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://baochinhphu.vn/Chinh-sach-va-cuoc-song/Vi-sao-do-tran-chi-phi-quang-cao/216490.vgp

2. Philip K. Основы маркетинга Перевод с английского В. Б. Боброва. Москва: Издательство «прогресс» 1991г. − 787с.

3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. − М.: Вильямс, 2002. − 272 с.

4.Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. − СПб.: Питер, 2001. − 480 с.

5. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер [Текст] / Ф. Котлер.− М.: Олимп-Бизнес, 2007. − 224 с.

6. Левитт Т. Маркетинговая миопия / Т. Левитт // В кн.: Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг: Пер. с англ. − СПб.: Питер, 2001. − С. 11-34.

7. П(с)БУ 16 «Расходы на сбыт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00

8. Шиманська А. Класифікація витрат на збут промислового підприємства / А. Шиманська // Маркетинг в Україні. − 2014. − № 5. − С. 24-28. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mvu_2014_5_9.

9. Налоговый кодекс Украины (с изменениями, внесенными согласно Закону N 2856-VI (2856-17) от 23.12.2010).

10. Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г. Л. Багиева. − 2-е изд., перераб. и доп. − М.: ЗАО «Изд-во "Экономика"», 2001. − 718 с.

11. Быковская И.В. К вопросу о формировании маркетингового бюджета / И.В. Быковская, С.В. Плотников, В.М. Подчернин // Маркетинг в России и за рубежом. − 2001. − № 6 (26). − С. 46-52.

12. Feder R.A. How to Measure Marketing Performance // Harvard Business Review. – 1965. – No. 3 May-June. – S. 132 – 142.

13. Piercy N. Marketing Asset Accounting // European Journal of Marketing. – 1986. – Vol. 20, No. 1. – S. 5 – 15.

14. Притиченко Т.И.,Руденко Ю.В. Подходы к определению расходов на маркетинг. [Электроный ресурс]. – Режим доступа: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4441/1.pdf

15. Ламбен Ж.-Ж.Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Учебник / Ж.Ламбен: – Пер. с фр. – СПб.: Наука,1996. – 589 с.2.

16. Нэгл, Томас Т. Стратегия и тактика ценообразования: Руководство по принятиюрешений, приносящихприбыль: пер. с англ. / Томас Т. Нэгл; Пер. О. Игнатенкова, Ю.Н. Каптуревский .

17. Егорова С.Е., Волкова О.А. Анализ эффективности и аудимаркетинговой дестельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2010/1/03_04.pdf

18**.** Бахарєва Я.В. Підходи до маркетингового бюджетування та їх вплив на оцінку ефективності маркетингових витрат / Я.В. Бахарєва // Облік і фінанси. - 2013. − № 2. − С. 123-127. [Электронный ресурс]. − Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2013_2_19.

КУРМАЄВ
Петро Юрійович
Petrol09@i.ua

д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

УДК 338.24

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

THE ANALYSIS OF THE ALTERNATIVE POWER INDUSTRY CAPACITY

СТОЙКА
Віталій Олександрович

к.е.н., доцент, завідувач кафедри технологій та організації туризму і готельно-ресторанної справи, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

У статті досліджено сучасний стан розвитку альтернативної енергетики в світі у цілому та в Україні. Вказується, що для України вирішення проблеми диверсифікації джерел енергоресурсів, зниження їх вартості набуває загальнодержавного значення. Виконано порівняльний аналіз ефективності використання альтернативних джерел енергії. Визначено перспективні напрями розвитку альтернативної енергетики.

В статье исследовано современное состояние развития альтернативной энергетики в мире в целом и в Украине. Указывается, что для Украины решение проблемы диверсификации источников энергоресурсов, снижения их стоимости приобретает общегосударственную значимость. Произведен сравнительный анализ эффективности использования альтернативных источников энергии. Определены перспективные направления развития альтернативной энергетики.

The article investigates the modern condition of the alternative power industry development in the world as a whole and in Ukraine. It has been indicated that the decision of the problem of energy sources principles diversification, reduction of their cost has nationwide meaning for Ukraine. The comparative analysis of the efficiency of alternative energy sources use has been made. The advanced ways of alternative power industry development have been determined.

Ключові слова: *альтернативна енергія, ефективність, паливо, ресурс*

Ключевые слова: *альтернативная энергия, эффективность, топливо, ресурс*

Keywords: *alternative energy, efficiency, fuel, resource*

ВСТУП

Пошук технологічно простих у використанні та порівняно дешевих джерел енергоресурсів завжди був пріоритетом світової науки. Зниження цін на традиційні енергоресурси, певною мірою, зменшило гостроту даної проблематики, але не її актуальність. Для України вирішення проблеми диверсифікації джерел енергоресурсів, зниження їх вартості набуває загальнодержавного значення.

Над дослідженням даної тематики працюють наступні вчені: Джексон Р. (Jackson Robert B.), Лунд Х. (Lund H.), Півняк Г., Суходоля О. та інші.

Разом з тим, окремі питання аналізу ефективності використання альтернативних джерел енергії потребують подальшого дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою даної статті є дослідження потенціалу альтернативних джерел енергії та порівняльний аналіз ефективності їх використання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використовувалися наступні методи: порівняльно-історичний – при пізнанні особливостей розвитку альтернативної енергетики; експертних оцінок – з метою отримання прогнозних даних щодо функціонування світової енергетики.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогоднішній день у структурі основних джерел альтернативної енергетики найбільшу питому вагу займає гідроенергетика. Вона забезпечує процес отримання електроенергії при низьких експлуатаційних затратах та тривалому терміні експлуатації [1, С.40].

Об’єкти гідроенергетики, потужністю 1060 ГВт, генерують близько 16% світової електроенергії. 50% ГЕС локалізовані у п'яти країнах: Китай (212 ГВт), Бразилія (82,2 ГВт), США (79 ГВт), Канада (76,4 ГВт) і Росія (46 ГВт) [2].

В Україні функціонують гідроелектростанції Дніпровського (3940 МВт), Дністровського (744 МВт) каскадів та малі ГЕС (80 МВт).

Також, гідроенергетика важливу роль відіграє під час регулювання частоти та виконання графіка навантажень в енергосистемі, що пояснюється мобільністю роботи гідротурбін у перемінних

режимах і оперативності керування гідроагрегатами, обумовленої їх повною автоматизацією [3].

Так, наприклад, в Україні експлуатуються Київська ГАЕС (235 МВт), два агрегати Ташлицької ГАЕС (302 МВт) та перша черга Дністровської ГАЕС (302 МВт) [1, С.40].

За оцінкою Міжнародного енергетичного агентства, 5 % світового потенціалу гідроенергетики реалізуються через МГЕС. Технічний потенціал малої гідроенергетики оцінюється на рівні 150 – 200 ГВт [4]. Економія органічного палива за рахунок використання потенціалу малої гідроенергетики в загальному виробництві енергії на 2020 рік прогнозується в обсязі 69 і 99 млн. т у. п. відповідно для песимістичного й оптимістичного варіантів розвитку світової енергетики. Більша частина неосвоєного потенціалу гідроенергетики знаходиться в Африці, Азії і Латинській Америці.

Станом на 2015 рік в Україні діяло 102 МГЕС із загальною встановленою потужністю близько 80 МВт, якими вироблено у 2015 році 251 млн. кВт·год. [4]. Бурхливий розвиток МГЕС в Україні мав місце наприкінці 1940-х-початку 1950-х років. У той час функціонувало понад тисяча об'єктів МГЕС. Другий етап розвитку розпочався із 2000-х років і був зумовлений дефіцитом енергоресурсів. МГЕС протягом довгого часу розглядалися як панацея для енергосистеми нашої країни, питанням відновлення об'єктів малої гідроенергетики були присвячені численні наукові та публіцистичні праці, розроблялися програми відбудови, модернізації тощо.

Разом з тим, детальний техніко-економічний аналіз проектів відновлення функціонування існуючих об'єктів та побудови нових засвідчує низьку перспективність реалізації більшості з них.

До того ж необхідно вказати, що побудова об'єктів гідроенергетики змінює ландшафт та умови землекористування, екологічні ланцюги у відповідних річках, температуру та якість води, впливає на біорізноманіття, може призводити до збільшення викидів парникових газів в результаті інтенсифікації процесів розкладу органічних сполук [1, С.40].

Вищезазначене зумовлює необхідність виважено підходити до подальшої реалізації проектів потенційно перспективного джерела енергії.

Протягом останніх років, достатньо динамічно розвивається вітроенергетика. Так, станом на початок 2016 року загальна потужність вітроелектростанцій (ВЕС) світу становила 433 ГВт [2]. З них, у Китаї встановлені потужності на 129 ГВт, ЄС - 142 ГВт, США - 74 ГВт, Індії - 25 ГВт, Канаді - 11 ГВт. Дані викладені у [2] засвідчують зростання у 2015 році встановлених потужностей ВЕС на 61%, порівняно із показником 2010 року. Близько половини приросту потужностей припадає на Китай. Разом з тим, у середньостроковій перспективі, на нашу думку, темпи зростання ВЕС у економічно розвинених країнах значно уповільняться. Така ситуація зумовлюється дією декількох факторів:

- техніко-технологічними – більшість ВЕС, розташованих у ЄС мають коефіцієнт навантаження у діапазоні 25-40% протягом року [2];

- політичними – пов'язані із розробкою нової енергостратегії ЄС;

- природно-географічними - обмежена кількість районів оптимального базування.

Станом на початок 2015 року в Україні загальна потужність ВЕС становила 514 МВт, якими протягом 2014 року вироблено понад 1171 млн кВт·г електроенергії [5]. Розвиток вітчизняної вітроенергетики стримують, в основному, природно-географічні фактори. Так, середня швидкість вітру на 84% території України не перевищує 4,5 м/с, що менше оптимальної та значно збільшує термін окупності інвестицій у вітроенергетику.

Кількість сонячної енергії, що потрапляє на Землю, відповідає 348 Вт/ м. кв. Земної поверхні досягає близько 45% загального випромінювання (приблизно 157 Вт/ м. кв.) [6, С.348].

Вищезазначене вказує на, практично, необмежений потенціал енергії Сонця. Технології трансформації сонячної енергії у електричну є більш складними, порівняно із вітро- та гідроенергетикою. Так, принцип фотоефекту був відкритий у 1839 році, а лише з 1883 року розпочалася побудова дослідних зразків. З початком дослідної експлуатації, розвиток СЕС стримувався низьким ККД та високою собівартістю виробленої енергії. Так, до 1955 року ККД сонячних батарей не перевищував 6%.

На початку 2000-х років відбулося зниження собівартості енергії за рахунок використання інноваційних технологій. На сьогоднішній день, використовуються два основні принципи трансформації сонячної енергії: PV системи, які забезпечують трансформацію сонячного світла в електроенергію; CSP – системи концентрованого типу, які перетворюють сконцентровану сонячну енергію в теплову у результаті підігріву теплоносія.

Станом на 2016 рік у світі функціонували СЕС, які мали потужностей на 227 ГВт для PV об'єктів та 4,8 ГВт для об'єктів CSP [2]. В Україні у 2015 році діяло 98 сонячних станцій загальною встановленою потужністю 819 МВт, якими у 2014 році вироблено 485 млн. кВт·год електричної енергії [7].

Геотермальна енергія відіграє важливу роль у енергозабезпеченні деяких країн світу, наприклад, Нової Зеландії, США, Філіппін, Італії, Ісландії. У цілому, наприкінці 2015 року потужність об'єктів геотермальної енергетики становила близько 12,9 ГВт, у тому числі 2600 МВт в Каліфорнії (США), 1900 Мвт на Філіппінах, 1200 МВт у Індонезії, 843 МВт в Італії [2].

Разом з тим, розвиток даного джерела енергії значно ускладнюється високою залежністю від природно-географічних факторів. Відносно високі значення ККД геотермальних електростанцій (ГеоЕС) досягаються на об'єктах, розташованих у районах вулканічної та/або тектонічної активності. До того ж, у розрахунку на одиницю виробленої енергії ГеоЕС потребують більше води на технологічні цілі, ніж інші об'єкти енергетики.

Наступним за значущістю серед джерел альтернативної енергетики є біоенергетика. Китай і Німеччина є світовими лідерами у її виробництві. У Китаї функціонує близько 24 тис. малих об'єктів з

виробництва біогазу, у Німеччині - 8 тис. Німецькі виробники біогазу щорічно продукують 10,5 ГВт·г тепла і 25,0 ГВт·год електроенергії, що становить 3% від споживання електроенергії в країні. До інших країн, в яких частка біогазу в загальній структурі споживання є значною можна віднести: США, Швецією, Францію, Голландію, Австрію та Італію [8, С.12].

В Україні виробництво біомаси для енергетичних цілей у 2014 році, порівняно з 2013 роком зросло на 24,75% та становило 2,399 млн т н.е., що еквівалентно 2,8 млрд м^3 газу. Позитивним є те, що протягом 2013-2014 років експорт продукції біомаси зріс у 7,7 рази [9].

Водночас, істотним чинником стримування є недостатньо розвинені інфраструктурна та сировинна бази для забезпечення безперебійного постачання сировини, низький рівень розвитку галузей – постачальників обладнання, а також низька генерувальна потужність біоустановок [10].

Таблиця 1

Вихідні дані для порівняння ефективності використання окремих джерел енергії

[складено із використанням [12, С.6, 10]]

Тип палива / енергії	Коефіцієнт використання встановленої потужності, %	Нормована вартість електроенергії (LCOE), дол. США/МВт·г		Середній рівень ККД у 2015 р., %
		2020	2040	
Вугілля	85	95,1	91,7	35-55
Газ	87	75,2	82,6	
Ядерне паливо	90	95,2	88,9	44
Геотермальна	92	47,8	60,8	20*
Біомаса	83	100,5	93,5	Н.д.
Вітер	36	73,6	75,1	50*
Сонячна PV	25	125,3	117,3	40*
Гідро	54	83,5	89,9	92

* - залежить від місця розташування станції

Дані табл. 1 вказують, що найбільш повно використовуються потужності геотермальної та атомної енергетики, фактично близькі значення даного показника мають електростанції, які використовують газ, вугілля та біомасу. Прогноз вартості виробленої у 2020 році електроенергії засвідчив найнижчий її рівень у ГеоЕС, ВЕС, ТЕС (газ) та ГЕС. При цьому, ККД ГеоЕС та ТЕС у 2015 році був найнижчим, порівняно із іншими об'єктами генерації.

В Україні коефіцієнт використання встановленої потужності мав менші значення. Так, для АЕС у квітні 2016 року він склав 62,7 %, що на 10,3 % менше показника 2015 року [13]. Коефіцієнт використання встановленої потужності теплових електростанцій (ТЕС та ТЕЦ) за 4 місяці 2014 р. склав 31,4%. Найвищий коефіцієнт використання встановленої потужності за вказаний період мали блоки потужністю 100 МВт – 45,3%, найнижчий - по блокам потужністю 300 МВт – 31,7% [14, С.10].

Проведене нами ранжування на основі даних табл. 1 та викладених у [15] вказує, що у довгостроковому періоді, за умови існування сучасного рівня технологій, найкращі техніко-економічні показники мають об'єкти, які використовують наступні джерела енергії: геотермальна, газ, вітер, атомна та гідро.

ВИСНОВКИ

Подальший розвиток світової енергетики буде відбуватися, на нашу думку, за двома основним напрямками.

1. Удосконалення існуючих технологій – дозволить знизити собівартість енергії, спростити техніко-технологічні характеристики їх використання. На нашу думку, найбільший потенціал для використання має сонячна енергія. Подальше удосконалення технологій трансформації сонячної енергії створять передумови для суттєвого зростання питомої ваги даного джерела.

Враховуючи складну політико-економічну ситуацію, даний напрям є актуальним й в нашій країні. У короткостроковому періоді, найбільш перспективним є використання потенціалу біогазу та біомаси.

2. Створення нових технологій. На нашу думку, НТП забезпечить формування передумов для якісних змін у світовій енергетиці. Прикладом реалізації даного напряму є дослідні зразки, які трансформують енергію руху пішоходів у електричну.

Список використаних джерел

1. Суходоля О. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку гідроенергетики України / О.М. Суходоля О. та ін. – К.: НІСД, 2014. - 54 с.

2. Renewable Energy and Electricity [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.world-nuclear.org/information-library/energy-and-the-environment/renewable-energy-and-electricity.aspx

3. Гідроенергетика України і її роль в енергетичному балансі держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=93902&cat_id=35082

4. Гідроенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/uk/ae/hydroenergy

5. Вітроенергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/uk/ae/windenergy

6. Введение в фотохимию органических соединений / под ред. Г.О. Беккера и А.В. Ельцова. – Л.: Химия, 1976. – 384 с.

7. Енергія сонця [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://saee.gov.ua/uk/ae/sunenergy

8. Biogas - from refuse to energy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.igu.org/sites/default/files/node-page-field_file/IGU%20Biogas%20Report%202015.pdf

9. Статистика показує впевнене зростання частки біомаси, яка використовується в енергетичних цілях, в енергетичному балансі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248732041&cat_id=248817973

10. Кільницький О. Вітер під прицілом / О. Кільницький // Forbes. – 2016. - №3. – Режим доступу:http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1412784-viter-pid-pricilom-na-yaki-vidi-generaciyi-varto-zvernuti-uvagu-investoram

11. Курмаєв П.Ю. Сутність механізму управління регіональним соціально-економічним розвитком [Електронний ресурс] / П.Ю. Курмаєв. – Режим доступу: www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44539.doc.htm

12. Levelized Cost and Levelized Avoided Cost of New Generation Resources in the Annual Energy Outlook 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eia.gov/forecasts/aeo/pdf/electricity_generation.pdf C.6,10

13. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за квітень та 4 місяці 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/ minugol/control/uk/publish/article?art_id=245120160&cat_id=35081

14. Техніко-економічний аналіз діяльності ПЕК за січень-квітень 2014 року. – К.: Центр громадського інформування з проблем паливно-енергетичного комплексу, 2014. – 40 с.

15. Курмаев П.Ю. Практические подходы к формированию направлений развития альтернативной энергетики в Украине /П.Ю. Курмаев, В.И. Рыбчак //Nauki ekonomiczne. – Т.23. – Płock, 2016. – С. 195-203

ЛАЗАРИШИН
Андрій Віталійович
Andrei_lazarishin@ukr.net

аспірант, НУВГП

УДК 657

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ANALYTICAL SUPPORT FACILITIES BUSINESS MANAGEMENT

У статті охарактеризовано об'єкти та взаємодію об'єктів аналізу. Здійснено ідентифікацію взаємодії традиційних та нових об'єктів аналітичного забезпечення управління підприємством.

В статье охарактеризованы объекты и взаимодействие объектов анализа. Осуществлена идентификация взаимодействия традиционных и новых объектов аналитического обеспечения управления предприятием.

The objects and object interaction of the analysis in the article are described. The relationship between traditional and new objects of analytical support of management are identified.

Ключові слова: *Аналітичне забезпечення, об'єкти аналізу, управління підприємством*

Ключевые слова: *Аналитическое обеспечение, объекты анализа, управление предприятием*

Keywords: *Analytical support, objects of analysis, business management*

ВСТУП

У ринковому середовищі виживання підприємства можливе лише за умови якісного, ефективного управління. При цьому система управління повинна мати таку структуру, яка забезпечуватиме виконання відповідних функцій: планування, регулювання, облік, контроль та аналіз за об'єктами управління. Погоджуємося з думкою Т.А.Гоголь про те, що забезпечення – це сукупність засобів, заходів та умов, які необхідні для підтримання системи в стані діяльності[1,с.15].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Кожна з функцій управління потребує повноцінного інформаційного забезпечення. Воно представляє собою організацію процесу збору, обробки, узагальнення і збереження економічної інформації та передачі її між різними структурними підрозділами управлінської служби з метою її використання для виконання функцій, що поставлені перед системою управління для стабільного функціонування і розвитку підприємства [1,с.16]. Аналітична інформація є обов'язковою складовою інформаційного забезпечення управління. З її допомогою відбувається взаємозв'язок та обмін інформацією з іншими складовими системи управління. Теоретичні, методичні та організаційні засади аналітичного забезпечення управління підприємством розглянуті достатньо детально у працях Бродської І.І., Вовчук Т.І., Гоголь Т.А., Мниха Є.В., Нехай В.А., Пархоменко О.В., Пойди Ю.М., Поліщук С.П., Олійник О.В., Савчука В.К., Юзви Р.П. та інших науковців. Однак недостатньо узгодженими у теоретико-методичному плані є питання ідентифікації взаємодії об'єктів аналітичного забезпечення.

РЕЗУЛЬТАТИ

У двадцятому столітті на підприємствах сформувалася типова організація управління, яка включає цілий ряд об'єктів, пов'язаних з ресурсним забезпеченням, окремими процесами, операціями, видами діяльності, характерними для їх статутної діяльності. Для ефективного управління ними є необхідним комплексне аналітичне забезпечення, яке дозволить узгодити стан і динаміку кожного об'єкта з тактичними і стратегічними цілями керівництва підприємства.

На нашу думку, доцільно виокремлювати три групи об'єктів аналітичного забезпечення управління – оскільки вони мають багато спільного у об'єктах, методичних та організаційних підходах в аналізі, у розрізі:

- ресурсів;
- процесів, операцій, діяльності;
- результативності.

До першої групи доцільно віднести аналітичне забезпечення управління виробничим потенціалом, матеріальними, трудовими, інформаційними, фінансовими ресурсами.

До другої групи належить аналітичне забезпечення управлінням такими об'єктами, як:

А) бізнес-операції, бізнес-процеси;

Б) діяльність підприємства(операційна, інвестиційна, фінансова, інноваційна, соціально-орієнтована);

В) збалансований розвиток підприємства;

Г) грошові потоки підприємства.

Найбільш чисельною за сутнісними характеристиками та подібністю теоретико-методичних підходів є третя група об'єктів, а саме:

- фінансові результати;
- фінансовий стан;

- ринкова вартість підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства;
- Економічна безпека підприємства, економічні ризики.

У фінансовій сфері діяльності підприємств основними об'єктами управління (фінансового менеджменту) є: витрати, доходи, фінансові результати, грошові потоки, інвестиції, економічні ризики, фінансовий стан.

Однак у зв'язку з розширенням кола проблем, які необхідно вирішувати керівництву підприємств у відповідь на виклики і загрози ринкового середовища, необхідність забезпечення гарантій виживання в поточному періоді і на перспективу, з'явилися нові об'єкти управління, які потребують відповідного аналітичного забезпечення. Так, надзвичайно важливим для нейтралізації та ліквідації загроз з боку конкурентів є управління економічною безпекою підприємства і забезпечення конкурентоспроможності його продукції (робіт, послуг). Недостатньо уваги на сьогодні приділяється комплексному аналізу операційної діяльності підприємств. Необхідність оперативної реакції на процеси, що у сукупності забезпечують постачання, виробництво та реалізацію продукції, зумовила появу менеджменту бізнес-процесів.

Управління економічним розвитком підприємства можливе у XXI столітті на засадах збалансованості як пріоритетної стратегії, тобто урахування екологічної, економічної та соціальної складових. Вагоме значення для власників має збільшення ринкової вартості підприємства. Це також порівняно новий об'єкт управління, який потребує відповідного аналітичного забезпечення.

Поява нових об'єктів аналітичного забезпечення не відміняє існуючі об'єкти, а лише диверсифікує взаємодії, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки між новими та існуючими об'єктами, доповнюючи їх за системним підходом. Відбувається коригування теоретико - методичних і практичних підходів до існуючих об'єктів.

Розглянемо наявність взаємодії (причинно-наслідкової та функціональної) існуючих та нових об'єктів аналізу (таблиця 1).

Таблиця 1

Ідентифікація взаємодії об'єктів аналітичного забезпечення управління підприємством

Нові об'єкти / Типові об'єкти	Збалансований розвиток підприємства	Бізнес - процеси	Операційна діяльність підприємства	Інвестиційна діяльність	Фінансова діяльність
1.Необоротні активи	+	+	+	+	
2. Оборотні активи	+	+	+		
3. Капітал під-ва	+	+		+	+
4.Зобов'язання	+	+	+		+
5.Доходи	+	+	+	+	+
6.Витрати	+	+	+	+	+
7.Фінансові результати	+	+	+	+	+
8.Грошові потоки	+	+	+	+	+
9.Інвестиції	+	+	+	+	+
10.Інновації	+	+	+		
11.Економічні ризики	+	+	+	+	+
12.Виробнича програма	+	+	+		
13.Матеріальні ресурси	+	+	+		
14.Основні засоби і НА	+	+	+		

Отже, найбільш необхідним для управління збалансованим розвитком є аналітичне забезпечення практично за всіма об'єктами аналізу, у тій чи іншій мірі вони пов'язані як з операційним, соціальним та екологічним розвитком підприємства. З управлінням бізнес-процесами також пов'язана аналітична інформація щодо всіх можливих об'єктів, її системне опрацювання дозволяє визначити пріоритети, сильні і слабкі сторони підприємства. Також для управління операційною діяльністю необхідна інформація щодо стану та поведінки необоротних і оборотних активів, зобов'язань, витрат, доходів, фінансових результатів, грошових потоків, виробничої програми та інших об'єктів.

Що стосується типових об'єктів, то найбільш затребуваною є інформація щодо витрат, доходів, фінансових результатів, грошових потоків, інвестицій і економічних ризиків для ефективнішого управління бізнес-процесами, операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю, збалансованим розвитком підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, здійснена ідентифікація взаємодії об'єктів аналітичного забезпечення управління підприємством створює необхідні передумови для удосконалення методики аналізу відповідних об'єктів управління з урахуванням їх причинно-наслідкових та функціональних зв'язків і залежностей.

Список використаних джерел

1. Гоголь Тетяна Анатоліївна. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія / Т.А.Гоголь. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М.,2014. – 384с.

ПОТИШНЯК
Олена Миколаївна

д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

УДК 65:338

ВІДНОСНО ПРОБЛЕМ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК НОВОЇ МОДЕЛІ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ

REGARDING PUBLIC ADMINISTRATION ISSUES A NEW MODEL AT THE STATE LEVEL

У науковій статті розкрито зміст поняття публічного управління, визначено основні чинники, що вплинули на появу в багатьох країнах світу такої нової форми управління у державному секторі, як публічне управління. На основі осмислення особливостей еволюції моделі управління в державному секторі обґрунтовується необхідність впровадження у науковий обіг поняття "публічне управління".

В научной статье раскрыто содержание понятия публичного управления, определены основные факторы, повлиявшие на появление во многих странах мира такой новой формы управления в государственном секторе, как публичное управление. На основе осмысления особенностей эволюции модели управления в государственном секторе обосновывается необходимость внедрения в научный оборот понятия "публичное управление".

In the scientific article the content of the concept of public administration, the major factors that influenced the emergence in many countries of the world this new form of governance in the public sector, as the public administration. On the basis of understanding of the features of the evolution of public sector management model rationale for the introduction of "public management" concept in the scientific revolution.

Ключові слова: *державне управління, публічна влада, публічне управління, суб'єкти публічного управління*

Ключевые слова: *государственное управление, публичная власть, публичное управление, субъекты публичного управления*

Keywords: *public administration, public authorities, public administration, public administration entities*

ВСТУП

Важливість і масштабність завдань адміністративної реформи, необхідність удосконалення механізму правового регулювання суспільних відносин, зокрема тих, що складаються у сфері публічного управління України, приведення системи управління у відповідність до сучасного рівня розвитку відносин між особою та державою передбачає проведення глибоких наукових досліджень. Ціла низка політичних, соціально-економічних та інституційних факторів спричинила появу нової форми управління в публічному секторі. Нові реалії вимагали застосування нових підходів до управління: заміни традиційних способів управління, що базувалися на застосуванні владних повноважень та чітких бюрократичних процедур, на такі, що зорієнтовані на надання якісних публічних послуг. На сьогодні одним із завдань розвитку держави є забезпечення і підвищення ефективності публічного управління на місцевому рівні. Адже взаємозв'язок ефективного публічного управлінні та місцевого економічного розвитку є запорукою досягнення стратегічної мети країни щодо інтеграції в європейський простір.

МЕТА РОБОТИ полягає в обґрунтуванні та узагальненні теоретичних поглядів зарубіжних і вітчизняних наукових джерел, розкритті поняття публічного управління та визначенні основних чинників, що вплинули на його появу у різних країнах.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою наукової статті виступає діалектичний метод і основні положення теорії публічного управління. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теорії системи публічного управління) та ін.

РЕЗУЛЬТАТИ

Реформування публічного управління зумовлено сучасними завданнями і функціями держави, переходом до системи публічної влади, яка базується на поєднанні державного управління з місцевим самоврядуванням, реорганізацією системи, структури органів виконавчої влади, якісною зміною функцій публічного управління та необхідністю формування

ефективного, професійного, стабільного апарату управління, спроможного якісно та чесно працювати, виконувати вимоги громадян і задовольняти їх потреби.

Проблемі дослідження сутності поняття “публічне управління” присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед найбільш відомих праць вітчизняних учених необхідно назвати роботи В. Бакуменка, О. Лазора, В. Мартиненка, О. Оболенського, С. Серьогіна, В. Тертички, Ю. Шарова та інших. Найвідомішими зарубіжними науковцями, праці яких присвячені публічному управлінню, можна назвати Г. Букерт, М. Вебер, К. Полліт, Д. Шавріц, П. Друкер, А. Файоль та інші.

Термін “публічне управління” (англ. - public management), який замінив термін “публічне адміністрування” (англ. - public administration), вперше використовує англійський державний службовець Десмонд Кілінг у 1972 р. Публічне управління - це пошук за найкращим способом використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики [3, с. 45-49]. У програмі розвитку ООН застосоване визначення, яке запропонував американськиий учений Джей М. Шавріц у Міжнародній енциклопедії державної політики та адміністрування: “Публічне управління - це галузь практики та теорії, яка є ключовою для публічного адміністрування та зосереджена на внутрішній діяльності державних установ, зокрема на вирішенні таких управлінських питань, як контроль, керівництво, планування, організаційне забезпечення, забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом, та оцінка ефективності” [13]. Крістофер Поллітт, професор з публічного управління Лювенського католицького університету, стверджує, що термін “публічне управління” може вживатися в таких основних значеннях: діяльність державних службовців і політиків; структури і процедури органів державної влади; системне вивчення чи то діяльності, чи то структур та процедур [9, с. 12-13].

Отже, публічне управління - це діяльність, яка забезпечує економічно ефективне функціонування цілої системи органів державної влади та органів місцевого самоврядування та передбачає досить широке залучення різних зацікавлених сторін до розробки та реалізації державної політики [9].

Для кращого розуміння сутності поняття “публічне управління” звернемося до етимології слів “публічний” та “управління”. Поняття “публічний” походить від латинського слова publicus - суспільний, народний. “Новий тлумачний словник української мови” подає кілька значень слова “публічний” [9].

1. Який відбувається в присутності публіки, людей; прилюдний;

2. Призначений для широкого відвідування, користування; громадський, загальний, загальнодоступний;

3. Стосується публіки. Етимологія слова “управління” чи його синоніма, запозиченого з англійської мови, – “менеджмент” вказує на те, що в обох випадках йдеться про вміння управляти. Англійське слово tomanage (управляти) походить від латинського слова manus (рука). У “Новому тлумачному словнику української мови” слово “управляти” має таке тлумачення:

1. Спрямовувати діяльність, роботу кого-, чого-небудь; бути на чолі когось,чогось; керувати;

2. Користуючись кермом та іншими регулюючими пристроями, спрямовувати рух, хід, роботу чого-небудь; спрямовувати хід якогось процесу, впливати на розвиток, стан чого-небудь [13].

3. Розвиток системи державного управління в Україні В Україні до сьогодні застосовується термін “державне управління”, хоча він не точно відповідає економічної дефініції “публічне управління”.

В Україні державне управління офіційно визнано як окрема наукова галузь знань, а публічна сфера як об’єкт управління, покликаний виконувати найважливіші функції, що забезпечують взаємодію учасників суспільного розвитку: у визначенні суспільних інтересів і цілей розвитку; легітимізації публічної політики; забезпеченні досягнення визначених цілей розвитку; здійсненні контролю, у тому числі й публічного, за станом справ у всіх сферах життєдіяльності; інформаційній просвіті громадян у публічній сфері [8]. Ю. Ковбасюк та В. Бакуменко в “Енциклопедії державного управління” поняття “державне управління” визначають як діяльність держави (органів державної влади), спрямовану на створення умов для якнайповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами [8, с. 157].

Отже, державне управління характеризується як свідомий практичний, організуючий та регулюючий вплив держави через систему її органів на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування, збереження або перетворення, спирається на її владну. Визначення державного управління, запропоноване Максом Вебером, знаходить своє відображення у більшості визначень даного терміну запропонованих українськими науковцями. Саме класична модель управління в державному секторі досі набуває визнання, ін.

В. Бакуменко стверджує, що “розуміння сутності державного управління зазнало еволюції внаслідок розвитку демократії і громадянського суспільства у світі та зокрема в Україні. Відтак, сьогодні аспект взаємодії держави і громадянського суспільства в державному управлінні є дуже важливим на відміну від традиційного бачення державного управління як організуючого і регулюючого впливу держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування, зберігання або перетворення, що спирається на її владну силу” [6, с.150]. Зважаючи на це, можемо сказати, що новий зміст терміну “державне управління”, є наближеним до терміну “публічне управління”.

Система публічного управління охоплює багато підсистем, а саме: політичну, економічну, соціальну, адміністративну, правову, гуманітарну тощо. На формування та розвиток системи публічного

управління впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів впливу відносяться: геополітичне середовище, світова фінансова криза тощо. До внутрішніх факторів відносять нестабільність соціально-політичної системи.

ВИСНОВКИ

Отже, система публічного управління охоплює багато підсистем, а саме: політичну, економічну, соціальну, адміністративну, правову, гуманітарну тощо. Необхідне осучаснення смислового наповнення поняття "публічне управління" крізь призму усвідомлення його ролі в житті кожної людини та держави. Слід розмежовувати поняття державного управління в широкому розумінні та у власному, вузькому розумінні. Зважаючи на розвиток науки управління, модель управління у державному секторі еволюціонувала тощо.

Список використаних джерел

1. Bouckaert G. Modernizing the Rechtsstaat: Paradoxes of the Management Agenda / G. Bouckaert. - Berlin: Duncker & Humblot, 2002.

2. Fayol, Henri (1916), Administration industrielle et générale; prévoyance, organisation, commandement, coordination, controle, Paris, H. Dunod et E. Pinat. - Режим доступу: http://www.worldcat.org/.

3. Keeling D. Management in Government / D. Keeling (1972), London: Allen & Unwin.

4. Management / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. - 3rd ed. - Cambridge, MA [etc.], 1988. - 349 p.

5. Pollitt C. Public Management Reform: A Comparative Analysis / C. Pollitt, G. Bouckaert. - Oxford: University Press, 2004. - 240 p.

6. Mary P. Follett. Creating Democracy, Transforming Management, Tonn, Joan C., New Haven: Yale University Press, 2003. – 366 p.

7. Pollitt C. Public Management Reform: A Comparative Analysis / C. Pollitt, G. Bouckaert. - Oxford: University Press, 2004. - 240 p.

8. Бакуменко В.Д. Теоритичні та організаційні засади державного управління / В.Д. Бакуменко, П.І. Надолішній. - К.: Міленіум, 2003. - 256 с.

9. Державне управління / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко; за ред. А.Ф. Мельник. - К.: Знання-Прес, 2003.- 343с.

10. Енциклопедичний словник з державного управління / укладачі: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та інші; за редакцією Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. - Київ: НАДУ, 2010. – 820 с.

11. Кілієвич О. Англо-український глосарій термінів і понять з аналізу державної політики та економіки / О. Кілієвич. - Київ: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2003. - 510 с.

12. Конституція України. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/ .

13. Новий тлумачний словник української мови: у 4 т. 42000 слів / уклад.: В. Яременко, О. Сліпушко. - Київ: Аконіт, 2000. – Т. 3 (О-Р). – 927 с.

РУБАНЕНКО
Ігор Миколайович
rubanenko.nr@gmail.com

аспірант, Кіровоградський національний технічний університет

УДК [005.32:331.101.3]:339

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

FEATURES MOTIVATION OF EMPLOYEES OF TRADING COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

Стаття присвячена дослідженню питань мотивації та стимулювання працівників торговельних підприємств. Автором запропоновано алгоритм створення комплексної системи мотивації працівників сфери торгівлі у сучасних умовах. Розроблено ряд мотиваційних заходів для підвищення рівня мотивації працівників таких підприємств.

Статья посвящена исследованию вопросов мотивации и стимулирования работников торговых предприятий. Автором предложен алгоритм создания комплексной системы мотивации работников сферы торговли в современных условиях. Разработан ряд мотивационных мер по повышению уровня мотивации работников таких предприятий.

The article considers the issues of motivation and stimulation of employees of trading companies. The author is offered of the algorithm of a comprehensive system of motivation employees of trade in the modern conditions. Designed a number of incentive measures to improve the motivation employees of these enterprises.

Ключові слова: *мотивація, працівники, торговельне підприємство, система мотивації*

Ключевые слова: *мотивация, работники, торговое предприятие, система мотивации*

Keywords: *motivation, employees, trading company, motivation system*

ВСТУП

Різноманітні аспекти мотивації персоналу багатогранно і грунтовно висвітлюються у працях Р. Герцберга, А. Сміта, Ф. Котлера, Ф. Тейлора, А. Маслоу, Б. Генкіна, А. Колота, М. Семикіної, Д. Богині, І. Баткаєвої, С. Занюка, О. Амоші, Є. Ільїна, А. Кібанова, А. Кочеткової, Н. Наумової, В. Рожина, які активно досліджують як теоретичні так і методологічні засади мотивації персоналу, управління мотивацією. Але, як показує аналіз досліджень зазначених авторів, в науковій літературі недостатньо уваги приділяється мотивації працівників сфери торгівлі, оскільки не враховуються характерні особливості персоналу таких підприємств відповідно до конкретних цільових орієнтирів та потреб торговельних підприємств, а також їх співробітників. Крім того, проблема мотивації персоналу торговельних підприємств залишається не розглянутою з позиції побудови ефективної мотиваційної системи, тоді як практика сучасного менеджменту диктує нові умови розвитку підприємств, що пов’язані з необхідністю їх адаптивності й конкурентоспроможності.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні ключових мотиваційних особливостей працівників торговельних підприємств та розробці мотиваційних заходів для працівників зазначеної сфери діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною базою наукового дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали періодичних видань, дані Державної служби статистики України.

Автором використано методи дослідження: логічний, статистико-економічний, метод аналізу та синтезу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розвиток торгівлі в Україні є складним і динамічним процесом, який відбувається в умовах трансформаційних змін економіки під впливом низки економічних, соціальних та правових факторів. В свою чергу, мінливість цих факторів спричиняє зміни в ринковому середовищі функціонування торговельних підприємств, вимагаючи пошуку оптимальних підходів до управління ними та формування конкурентних переваг. В таких умовах, саме персонал стає вирішальним чинником, який дозволяє підприємству забезпечити успішне та довготривале існування. Відтак, прийняття ефективних управлінських рішень на таких підприємствах, як свідчить практичний досвід, вимагає розробки не тільки виробничої, маркетингової, фінансової стратегій, важливе місце в цілях підприємства повинно відводитись управлінню персоналом загалом та системі мотивації, зокрема, задля забезпечення зростання продуктивності праці. Оскільки відомо, що

ефективність діяльності підприємства визначається, насамперед, особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою та мотивацією. І використання теорії мотивації дозволяє стимулювати та заохочувати працівників організації до реалізації її цілей [1].

Проблема організації, оцінки та мотивації торговельного персоналу є однією з найбільш значимих при створенні системи ефективних продажів на підприємстві торгівлі. В умовах гострої конкуренції на ринку торгівлі ефективна система мотивації персоналу дозволяє суттєво підвищити конкурентні переваги підприємства на ринку, забезпечити зростання обсягів товарообороту та прибутку, підвищити якість обслуговування споживачів.

Незважаючи на «кадровий голод», який охопив деякі галузі економіки, у сфері торгівлі розмір заробітної поки ще відстає від рівня оплати праці в багатьох інших видах економічної діяльності. Так, середньомісячний розмір заробітної плати найманих працівників торгівлі є нижчим порівняно з такими видами діяльності як: фінансова діяльність, діяльність транспорту та зв'язку, промисловість та ін. Така ситуація неминуче спричиняє плинність кадрів саме серед працівників торговельної сфери. Але, в той же час дослідження показників діяльності суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності свідчить, що у торгівлі кількість зайнятих працівників у 2015 р. дорівнювала 3510,7 тис. осіб, що становить 21,4% до загальної кількості зайнятих працівників по Україні в цілому [2, с. 76]. Зазначені цифри є свідченням того, що торгівля була і залишається видом діяльності з найбільшою питомою вагою задіяного людського капіталу, а саме тому потребує впровадження ефективних прийомів та методів мотивації.

Загальновідомо, що обсяги отримуваного товарообороту підприємством роздрібної торгівлі, а отже, і прибутку, напряму залежать від якості пропонованих товарів і послуг, побудови системи продажів, технології, менеджменту продажів та маркетингової підтримки. Однак всі зусилля підприємства можуть бути зведені нанівець через збої на рівні працівників торговельного підприємства внаслідок того, що робітник виявився недостатньо ввічливим, недостатньо орієнтованим на клієнта тощо. Це зумовлює пріоритетну роль системи управління персоналом, у тому числі ефективності її використання, успішність якої насамперед визначатиметься ступенем націленості системи мотивації на досягнення запланованих результативних показників діяльності підприємства – обсягу товарообороту та прибутку [3].

Доцільно взяти до уваги те, що публікації багатьох вчених вказують на залежність ефективності роботи співробітників від п'яти основних факторів [4,5,6]: знання власної роботи; наявні здібності та навички; рівень кваліфікації; мотивація; персональні, організаційні і зовнішні фактори. Причому, одним із визначальних факторів виступає мотивація.

Незважаючи на розмаїття наукових підходів до розуміння поняття «мотивація», розуміємо її як певний процес формування і реалізації мотивів, що спонукає працівника прикласти свої зусилля задля досягнення поставленої мети. Крім того, переконані, що сутність мотивації необхідно розглядати через призму таких категорій, як стимули і мотиви, що виступають каталізаторами ефективності роботи торговельного персоналу, і, відповідно, за умови своєї недостатності – є її головними обмежниками.

Встановлено, що мотивація працівника залежить від очікування результату, очікування винагороди та її привабливості. Для створення ефективної системи мотивації слід враховувати індивідуальні мотивуючі фактори, які впливають на кожного співробітника підприємства, що дозволить підтримати оптимальний баланс між матеріальною і нематеріальною складовими системи, а також заохоченнями та покараннями. При розробці ефективної системи стимулювання співробітників слід враховувати зв'язок мотивації з розходженнями в особистісних якостях працівників. На мотивацію персоналу торговельної сфери здійснюють вплив задоволеність працівника отриманою винагородою, освіта, сімейний стан, досвід роботи, фактори психологічного характеру. Перераховані особистісні якості з часом змінюються, саме тому на різних етапах розвитку трудової кар'єри мотиваційні стимули працівників торговельного підприємства змінюються (табл. 1).

Таблиця 1

Мотиваційні стимули торговельного персоналу залежно від етапів розвитку кар'єри (за К. Петровим) [*5*]

Етапи розвитку кар'єри	Мотиваційні стимули
Пошук	Професійне навчання; постійний контроль керівництва за роботою працівника; демонстрація керівництвом задоволеності результатами праці працівника
Становлення	Матеріальне стимулювання; визнання; розвиток кар'єри
Стабільність	Підвищення оплати праці; збереження досягнутих результатів – статус, визнання, повага
«Вихід з гри»	Чітка схема можливого кар'єрного зростання; розширення кола обов'язків працівника

Не дивлячись на існування різних мотиваційних стимулів, суттєвий вплив на результати роботи торговельного персоналу здійснює існуюча на підприємстві практика стимулювання. Відомо, що стимулювання персоналу може бути матеріальним та нематеріальним. До матеріальних методів

стимулювання відносять заробітну плату, премії, відсотки; соціальний пакет (медичне обслуговування, страхування співробітників); компенсація використання особистого автомобіля, оплата послуг зв'язку; навчання; можливість взяти у підприємства кредит/позику на придбання квартири, машини тощо; матеріальну допомогу; дотації на харчування та ін. Нематеріальні способи стимулювання можуть включати в себе інформування співробітників про обсяги поточних продажів, частку підприємства на ринку, конкурентні переваги підприємства тощо, що в комплексі і створює систему мотиваційних координат та забезпечує загальний ефект; плануванні кар'єри співробітників; оцінці та заохоченні успіхів (нагородження, присудження звань тощо); делегуванні повноважень, підвищенні відповідальності співробітників; професійному розвитку працівника та ін.

Одним із ключових критеріїв ефективності системи мотивації є її вплив на досягнення стратегічної цілі підприємства. Тобто, спочатку необхідно визначитись з цілями, стратегією підприємства, а уже потім будувати систему мотивації таким чином, щоб співробітники досягали результатів, які будуть сприяти виконанню цілей підприємства. Тому пропонуємо авторське бачення алгоритму розробки системи мотивації працівників торговельних підприємств, що представлений на рис. 1.

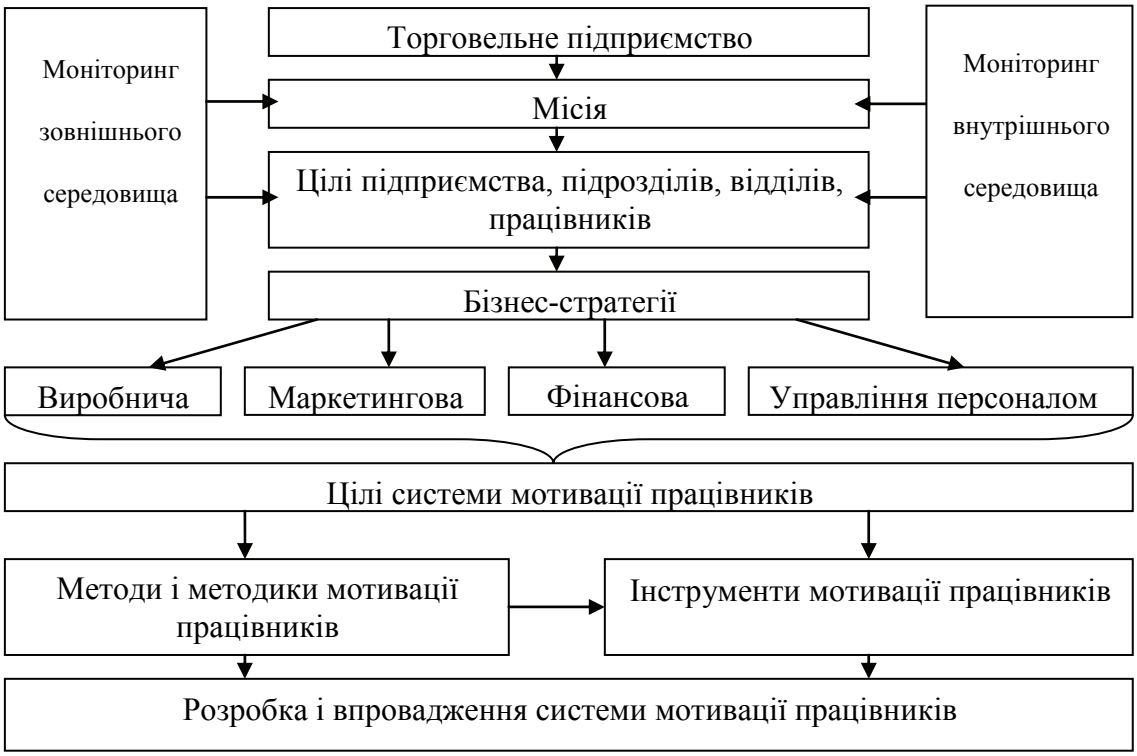

Рис. 1. Алгоритм розробки системи мотивації працівників торговельних підприємств [побудовано на основі узагальнення підходів О. Ветлужских [7]]

Запропонована схема демонструє, що спочатку на основі місії підприємства, аналізу його зовнішнього та внутрішнього середовища необхідно визначити стратегічні цілі, обрати стратегії, за допомогою яких дані цілі будуть досягнені, а вже потім формулювати цілі системи мотивації та обирати методику її побудови.

Відповідно, *система мотивації працівників торговельних підприємств* виступає як сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють працівників до ефективної праці заради досягнення власних цілей та цілей підприємства. Ефективність системи мотивації торговельного персоналу, в свою чергу, залежить від чинників, індивідуальних для кожної компанії, наприклад таких як: стратегія продажів компанії; система продажів, особливості управління продажами; особливості бізнес-процесів в компанії; розподіл обов'язків всередині відділу продажів і між відділами; організаційна культура. Зокрема, система мотивації, розроблена для підприємства роздрібної торгівлі, буде сильно відрізнятися від системи, прийнятої в оптовій компанії, оскільки активні продажі вимагають інших стимулів, ніж збут.

Так як торговий персонал має безпосередні контакти з споживачами, його стимулювання стає особливо важливим, і тому, для цієї категорії збутових працівників доцільно використовувати декілька видів стимулювання. Зазвичай система мотивації складається з двох основних блоків: матеріальне та нематеріальне стимулювання. Матеріальне стимулювання дає можливість отримувати «зворотній зв'язок», покращити відношення співробітників до роботи. А нематеріальне стимулювання направлено на підвищення лояльності співробітників до

підприємства одночасно зі зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Враховуючи все вищезазначене пропонуємо концептуальну схему впровадження системи мотивації працівників торговельних підприємств з використанням мотиваційних заходів різностороннього характеру (рис. 2).

Рис. 2. Концептуальна схема впровадження системи мотивації працівників торговельних підприємств [розробка автора]

Таким чином, мета впровадження системи мотивації працівників торговельних підприємств полягає у визначенні реалістичних потреб та цілей співробітників, і відповідно, в адекватному заохоченні матеріального, нематеріального, організаційного та соціально-психологічного характеру. Відтак, у процесі управління персоналом торговельного підприємства необхідно максимально повно враховувати мотивацію, модифікувати її відповідно до конкретних цілей організації та орієнтуватися на постійне ускладнення та підвищення ступеня ефективності системи мотивації. При формуванні системи мотивації слід спиратися на основну тенденцію – зміна ціннісних орієнтирів персоналу, довгострокове співробітництво, партнерство персоналу і організації.

ВИСНОВКИ

Як підсумок зазначимо, що система мотивації та стимулювання працівників сфери торгівлі відрізняється різноманіттям методів і підходів. Мотивуючи працівників до підвищення обсягів товарообороту, необхідно пам’ятати про якість обслуговування клієнтів, тому система мотивації обов’язково повинна базуватися на ключових принципах роботи з клієнтами. Для забезпечення економічної стійкості торговельного підприємства необхідно побудувати сучасну ситему мотивації праці, до складу якої мають увійти матеріальні, змістовні та процесуальні мотиви і стимули з метою активізації трудової діяльності різних категорій робітників з урахуванням стратегічних змін. Процес впровадження даної системи повинен бути спрямований на досягнення певного результату – задоволення потреб працівників, котрі відданні своїй роботі. Крім того, система мотивації повинна стимулювати окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства. Варто також зазначити, що мотиваційна система повинна відповідати завданням здійснення стратегічних змін на конкретному торговельному підприємстві і потребує постійного удосконалення з урахуванням сучасних тенденцій та потреб.

Список використаних джерел

1. Лозовський О.М. Застосування світового досвіду мотивації праці на вітчизняних підприємствах / О.М. Лозовський, О.В. Хомко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 8. – Ч. 1. – С. 87–90.

2. Економічна активність населення України 2015: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 201 с.

3. Жалінська І.В. Сучасні підходи до мотивування персоналу торговельного підприємства / І.В. Жалінська, В.О. Любарець // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2012. – № 3. – С. 213–218.

4. Кучер Л.Р. Особливості соціального та психологічного мотивування персоналу торговельних підприємств / Л.Р. Кучер // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 388–395.

5. Петров К.Н. Управление отделом продаж. Планирование, организация, контроль / К. Н. Петров. – М.: Вильямс. – 2010. – 336 с.

6. Тужилкіна О.В. Комплексне дослідження трудової мотивації працівників роздрібної торгівлі споживчої кооперації / О.В. Тужилкіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 101–107.

7. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Елена Ветлужских. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 149 с.

ТІТОВА
Євгенія Олегівна

студентка магістратури, спеціальність «Фінанси і кредит», Запорізький національний університет

УДК 65.011.7:336.279:343.535

СЕЙСЕБАЄВА
Наталія Григорівна

к.е.н., викладач, Запорізький національний університет

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК ОДИН ІЗ ОСНОВНИХ СПОСОБІВ ПОПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF PROFITABILITY AS ONE OF BASIC METHODS OF WARNING OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISE

Сучасний стан економіки України зумовлює негативний вплив на діяльність більшості підприємств. Для підтримки прибутковості та попередження банкрутства підприємцям необхідно вживати превентивні заходи, а саме проводити оцінку діяльності підприємства за допомогою розрахунків коефіцієнтів рентабельності. Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення отриманого ефекту діяльності з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Рентабельність є показником економічної ефективності виробництва на підприємствах і тому комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

Современное состояние экономики Украины предопределяет негативное влияние на деятельность большинства предприятий. Для поддержки прибыльности и предупреждения банкротства предпринимателям необходимо принимать превентивные меры, а именно проводить оценку деятельности предприятия с помощью расчетов коэффициентов рентабельности. Показатели рентабельности полнее, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты ведения хозяйства, потому что их величина отображает соотношение полученного эффекта деятельности с вложенным капиталом или употребленными ресурсами. Рентабельность является показателем экономической эффективности производства на предприятиях и потому комплексно отображает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

The modern state of economy of Ukraine predetermines negative influence on activity of most enterprises. For support of profitability and warning of bankruptcy to the businessmen it is necessary to accept preventive measures, namely to conduct the estimation of activity of enterprise by means of calculations of coefficients of profitability. Indexes of profitability completer than income, characterize the final results of menage, because their size represents correlation of the got effect of activity with the inlaid capital or used resources. Profitability is the index of economic efficiency of production on enterprises and that is why complex represents the use of material, labour and money resources.

Ключові слова: *рентабельність, прибуткова діяльність, управлінські рішення, банкрутство, стратегія підприємства*

Ключевые слова: *рентабельность, прибыльная деятельность, управленческие решения, банкротство, стратегия предприятия*

Keywords: *profitability, profitable activity, administrative decisions, bankruptcy, strategy of enterprise*

ВСТУП

У часи політичної та економічної нестабільності в Україні більшість підприємств знаходяться у глибокій фінансовій кризі. Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є скорочення попиту на його продукцію, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва; зростання заборгованості постачальникам, держбюджету та банкам; затримки з виплатою заробітної плати працівникам. Якщо керівництво не вживає необхідних заходів для підтримки діяльності підприємства, то фінансова криза організації може привести до банкрутства.

З економічного погляду, банкрутство підприємства є узагальнюючe якісною характеристикою незадовільного фінансового стану підприємства, який визначають шляхом системного аналізу показників, що відображають неефективність розміщення коштів підприємства, недостатню стійку фінансову базу, наслідком чого може стати прострочена заборгованість перед бюджетом, постачальниками та іншими кредиторами.

Дослідженням сутності та розробкою методик аналізу банкрутства підприємств займались такі вітчизняні вчені, як І. Жук, О. Терещенко, А.В. Матвійчук, Т. Тесленко та ін., а серед зарубіж-

них вчених - Е. Альтман, У. Бівер, Р. Ліс, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, Г. Кадиков, В. Ковальов та ін..

МЕТА РОБОТИ полягає у розгляді показників рентабельності, виокремленні основних складових для оцінки впливу та попередження банкрутства підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові роботи, періодичні публікації та видання, ресурси Internet, дані аналітичних джерел.

При проведенні дослідження використано методи структурно – логічного аналізу рентабельності, класифікації, узагальнення та опису впливу складових показників на окремі види діяльності підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Діяльність будь – якого підприємства спрямована на отримання прибутку від своєї діяльності. Тому одним із головних завдань підприємців є виявлення та попередження зменшення доходів та зацікавленості у їх продукції.

Для швидкої ідентифікації фінансової кризи та виявленні причин, що зумовлюють дані процеси на підприємствах запроваджують систему раннього попередження та реагування. Дана інформаційна система дає можливість оцінити потенційні ризики, які можуть впливати на діяльність підприємства, як із зовнішнього, так і внутрішнього середовищ та попередити процеси, що призводять до банкрутства.

Банкрутством підприємства вважається неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт та послуг, а також забезпечити обов’язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди.

Одним з основних способів попередження банкрутства підприємства є аналіз його рентабельності.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення отриманого ефекту діяльності з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Рентабельність – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [5].

Показники рентабельності використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників. Основні показники рентабельності можна об’єднати в наступні групи: показники рентабельності капіталу (активів); показники рентабельності продукції; показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [2].

Одним з факторів зростання прибутку та рентабельності та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами: за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях); за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні [6].

Рентабельність підприємства напряму залежить від його прибутку. Для одержання максимального прибутку підприємство повинне найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в остаточному підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції.

Існує велика кількість визначень рентабельності. Найчастіше вживаними є наступні визначення, які зображені у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення рентабельності

1	*2*	*3*
№	Автор	Визначення
1	Андреєва Г. І.	Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності суб’єктів господарювання, який відображає відношення отриманого ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами. Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства [1].
2	Болюх М. А.	Рентабельність (дохідний, прибутковий) і означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві в цілому [4].

Продовження табл. 1

1	*2*	*3*
3	Поддєрьогін А. М.	Рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки [7].

В даний час в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що свідчить про збитковість багатьох господарств. Тому коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбиткової), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення рентабельності підприємства.

Міру прибутковості функціонування підприємства найбільш точно визначають показники рентабельності, які характеризують рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

При аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш широке поширення набула факторна модель фірми Дюпон. Призначення моделі - визначити фактори, що впливають на ефективність роботи підприємства й оцінити цей вплив.

В основі наведеної схеми аналізу закладена наступна детермінована модель:

$$RROE = RNPV * РОТД * kзав,$$

де, Ротд– ресурсовіддача;

RNPM– чиста рентабельність продажу;

Кзав – коефіцієнт фінансової залежності.

Побудована у такий спосіб модель компанії «Дюпон» виконувала кілька завдань – виявити фактори, що визначають ефективність бізнесу, оцінити тенденції змін і ступінь впливу кожного з цих факторів, дати порівняльну оцінку ризиків та результатів від інвестування у компанію.

Як свідчить модель, рентабельність власного капіталу залежить від трьох чинників: рентабельність продажів, оборотності активів, структури капіталу підприємства [3].

Розраховуємо показники рентабельності продаж на прикладі підприємства « Український графіт» та 2013 – 2015 роки.

В даній групі коефіцієнтів рентабельності розраховується такі коефіцієнти: валова рентабельність реалізованої продукції (R1), операційна рентабельність реалізованої продукції (R2) та чиста рентабельність реалізованої продукції (R3).

Коефіцієнти рентабельності продаж показують, наскільки великим є прибуток відносно виручки від реалізації продукції.

Дані розрахунків зображаємо в аналітичній таблиці 2.

Таблиця 2

Аналітична таблиця розрахунків рентабельності продаж

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення за 2013-2014 роки	Відхилення за 2014-2015 роки
	1	2	3	4	5	6
1	Валова рентабельність реалізованої продукції	11,47	27,42	35,72	15,95	8,3
2	Операційна рентабельність реалізованої продукції	2,62	0,63	0,62	-1,99	-0,01
3	Чиста рентабельність реалізованої продукції	-0,52	-8,11	7,82	-7,59	15,93

Аналізуючи дані таблиці можна зродити наступні висновки. Валова рентабельність реалізованої продукції у 2014 році зросла на 15,95 пунктів, у 2015 році на 8,3 пункти. Операційна рентабельність реалізованої продукції у 2014 році знизилася на 1,99 пунктів, у 2015 році на 0,01 пункт. Чиста рентабельність реалізованої продукції у 2014 році знизилася на 7,59 пунктів, у 2015 році даний показник зріс на 15,93 пункти. Зміни даних показників зображаємо на рисунку 1.

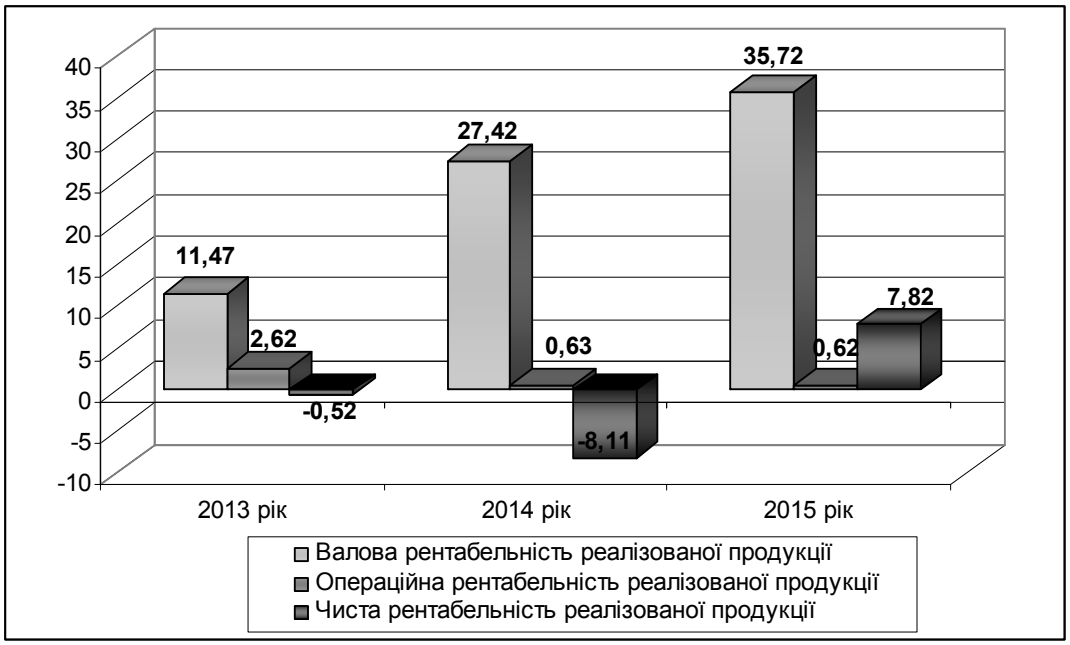

Рис. 1. Зміна показників рентабельності продаж

ВИСНОВКИ

Відзначимо, що сучасний стан діяльності підприємств є несприятливим для досягнення позитивних результатів. Насамперед дана обставина пов’язана з економічною та політичною ситуацією що склалася в країні.

Для попередження фінансової кризи та банкрутства підприємств, необхідно проводити аналіз показників рентабельності, які більш повно можуть охарактеризувати фінансове становище підприємства.

Рентабельність можна визначити як показник ефективності підприємства, що виражає відносну величину прибутку і що характеризує ступінь віддачі засобів, використовуваних у виробництві, даний показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Андреєва Г. І. Економічний аналіз : навчально-методичний посібник. – К., «Знання», 2008.

2. Горлачук В.В., Яненкова І.Г. Навчальний посібник. - Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С.344.

3. Економічний аналіз: Учебн. пособие./ Болюх М.А., Бучевский В.З., Горбаток М. И. та ін.; под ред. Чумаченко М. Г. – К.: КНЭУ, 2003.

4.Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001.

5. Осипов В.І. Економіка підприємства: [Підручник]. – Одеса: Маяк, 2005. – М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 460 с., іл.

6. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємництва: навч. посіб. / Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін.; за ред. Й.М. Петровича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2001.- 405с.

7. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2000. - 460 с.