

УДК 658.155:330.131

Ситник Г.В.,
 д-р. екон. наук, професор кафедри
 економіки та фінансів підприємства
 Архипов Н.М.,
 аспірант* кафедри економіки та фінансів підприємства
 Київський національний торговельно-економічний університет

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Sytyk H.V.,
 dr.sc.(econ.), professor at the department
 of economics and finance of the enterprise
 Arkhipov N.M.,
 postgraduate student at the department
 of economics and finance of the enterprise
 Kyiv National University of Trade and Economics

THE SYSTEM OF INDICATORS OF EFFICIENCY OF OPERATING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE OF RETAIL TRADE

Постановка проблеми. Питання забезпечення ефективної діяльності підприємства ніколи не втрачає актуальності в ринкових умовах. Незважаючи на те, що поняття ефективності та методологічні засади управління нею є однією з центральних тем дослідження в економічній теорії та прикладній економіці, зміна умов господарювання потребує пошуку нових рішень із забезпечення ефективності підприємства в практичній площині. Протягом 2010-2015 років рентабельність підприємств знизилася на 3% [1], в тому числі і у роздрібній торгівлі на 5,7%, що свідчить про їх неспроможність зберігати стійкість в умовах нестаціонарних зовнішніх умов та знаходити нові важелі забезпечення ефективності діяльності. Зважаючи на те, що ефективна діяльність суб'єкта господарювання є фундаментальним принципом його виживання та розвитку в ринкових умовах, вдосконалення методологічних основ та методичних підходів до управління ефективністю підприємства і, зокрема, формування системи показників її оцінювання відповідно до сучасних умов є актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність як економічна категорія була предметом дослідження багатьох зарубіжних економістів, серед яких: А. Сміт, В. Петті, Ф. Кене, Д. Рікардо, Т. Мен, В. Парето, Й. Шумпетер, К. Макконел, М.Х. Мескон, Г. Емерсон, П. Друкер, Е. Долан, Д. Кліланд, М. Мароші, М. Мескон, Д. Сінк, які досліджували фундаментальні сутнісні характеристики категорії "ефективність".

Проблематика забезпечення ефективної операційної діяльності залишається актуальною в сучасних дослідженнях. Зокрема, цим питанням присвячені роботи І.О. Бланка, Л.І. Кравченка, О.І. Олексюка, І.Ю. Власової та Н.О. Мелушової, Д. Жерліцина, С. Лобова, В. Нусінова та ін. Їх вивчення дозволило дійти висновку щодо відсутності єдиного підходу до оцінювання ефективності управління операційною діяльністю підприємства. Так, у роботах І.О. Бланка [2, с. 382], І. Ерфорт, Ю. Ерфорт [3, с. 215] для вимірювання ефективності операційної діяльності пропонуються стандартні показники рентабельності реалізації, рентабельності сукупних активів та їх окремих видів, коефіцієнт оборотності активів підприємства та у розрізі окремих видів активів, пропонується застосовувати модель Дюпон для оцінки впливу окремих факторів на зміну коефіцієнта рентабельності активів [2; 3].

Власова Н.О. та Мелушова І.Ю. при оцінці ефективності операційної діяльності роблять акцент на фінансових результатах діяльності, зазначаючи, що їх обсяг та динаміка є основним вимірником ефективності функціонування підприємства. Крім цього вони пропонують оцінювати ефективність використання торговельної площі, поточних витрат, інвестованого капіталу з використанням різних видів фінансових результатів, що відображаються у фінансовій звітності підприємства [4].

Лобов С. та Нусінов В. пропонують оцінювати ефективність операційної діяльності за допомогою показників рентабельності операційних витрат, власного капіталу, кредиторської заборгованості з використанням показника операційного прибутку до оподаткування, виплати відсотків по кредитах та нарахування амортизації (EBITDA) [5]. Така пропозиція нам видається слушною з огляду на те, що

* Науковий керівник: Ситник Г.В. – д.е.н., професор

вона дозволяє уникати впливу фінансової, амортизаційної політик, особливостей оподаткування на показники ефективності операційної діяльності, тобто оцінити ефект виключно від зусиль підприємства у сфері організації своєї операційної діяльності, проте перелік таких показників, на наш погляд, не можна вважати достатнім для комплексної оцінки. Також автори пропонують оцінювати інтегральний коефіцієнт ефективності на основі усереднення величин нормалізованих відносно максимуму часткових показників ефективності [5, с. 16].

Для підприємств, які мають значний розрив часу між вкладенням коштів та отриманням прибутку, і у яких цей розрив фінансується здебільшого за рахунок поточних зобов'язань у формі короткострокових банківських кредитів або кредиторської заборгованості Д. Жерліцин пропонує оцінювати вплив фінансового важеля робочого капіталу на ефективність операційної діяльності, використовуючи стандартну модель ефекту фінансового левериджу відносно оборотного капіталу [6, с. 26-27]. Варто відзначити певну обмеженість цього підходу. На наш погляд, його можна використовувати лише у випадку, коли підприємство залучає для фінансування оборотних активів виключно поточну кредиторську заборгованість, яка за своєю природою не є фінансовою формою позикового капіталу і формування якої дійсно пов'язане саме з операційною діяльністю підприємства. Якщо поряд із такою заборгованістю використовується короткостроковий банківський кредит, то ефект фінансового левериджу, що формуватиметься залученням цього виду позикового капіталу буде вже вимірником ефективності фінансової діяльності підприємства. Проте, використання цього підходу для підприємств торгівлі у випадку залучення лише кредиторської заборгованості є цікавим з огляду на великі обсяги останньої у підприємств торговельної галузі.

Узагальнення підходів дозволяє констатувати постійні спроби науковців розширити та вдосконалити підходи до оцінювання ефективності операційної діяльності, з одного боку, та відсутність єдиного комплексного підходу до оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства з врахуванням специфіки окремих видів операційної діяльності.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні системи показників оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі з врахуванням галузевих особливостей торгівлі, сучасних концепцій управління та тенденцій розвитку зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення конкуренції, висока нестабільність зовнішнього середовища, формування так званої “мережевої економіки” здійснюють кардинальні зміни в системі управління підприємством та визначають вектори розвитку економічної науки, обумовлюючи зміни в трактовці здавалося б усталених понять та категорій. Так, сучасне розуміння ефективності операційної діяльності підприємства, на наш погляд, суттєво ширше, ніж співвідношення результатів та витрат на її здійснення, яке довгий час домінувало в економіці. Сучасна парадигма управління ефективністю операційної діяльності, на наш погляд, формується на основі наступних основних концептуальних підходів до управління підприємством (рис. 1).

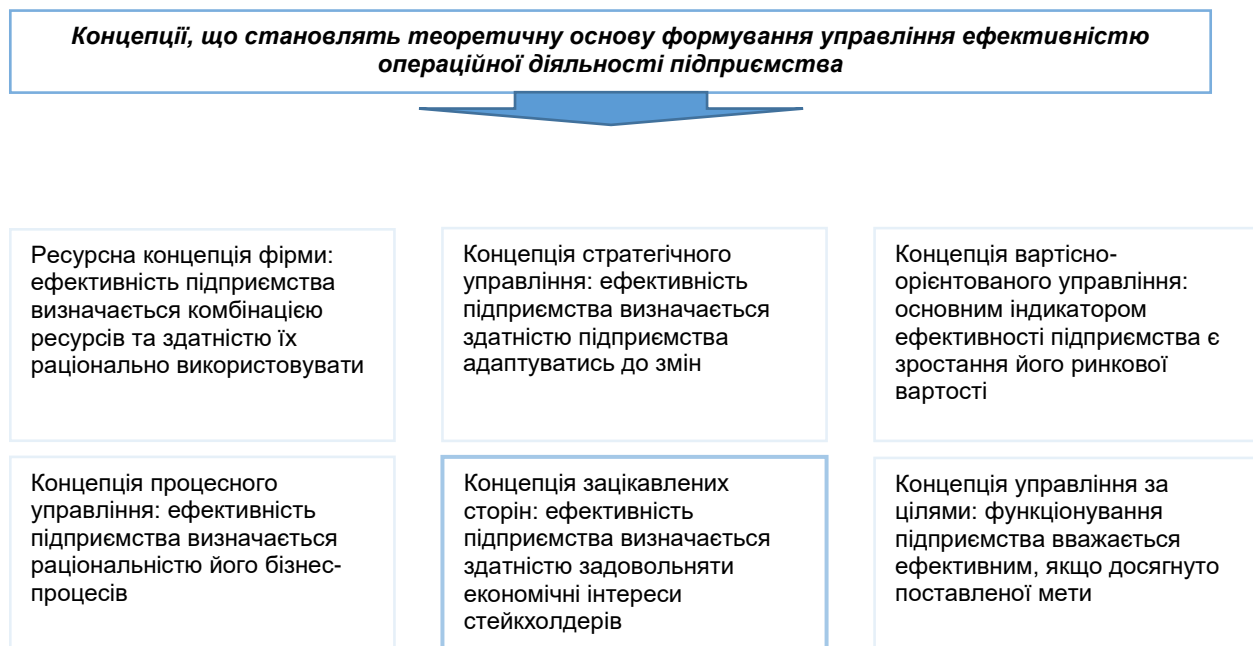


Рис. 1. Теоретичні концепції, що становлять основу управління ефективністю операційної діяльності підприємства

Джерело: складено авторами

Дослідження основних тенденцій розвитку теорії ефективності, основних елементів її теоретичної бази, узагальнення та розвиток підходів до вивчення змісту поняття “ефективність операційної діяльності підприємства” дозволило нам визначити його, як здатність підприємства в процесі операційної діяльності формувати вартість, досягаючи стратегічних цілей, задовольняючи економічні інтереси ключових стейкхолдерів шляхом раціонального використання оптимально сформованої комбінації ресурсів та адаптації до змін зовнішнього середовища. Відтак, система показників ефективності операційної діяльності, на наш погляд, має представляти багаторівневий комплекс індикаторів, які дозволяють оцінити усі аспекти ефективності.

З огляду на це, в процесі такої оцінки варто застосовувати різні види показників (табл. 1).

Таблиця 1

Види показників ефективності операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі

| Класифікаційна ознака | Види показників |
|------------------------|--|
| За напрямом оцінювання | Показники ефективності використання ресурсів в операційній діяльності; Показники ефективності бізнес-процесів операційної діяльності Показники досягнення цілей операційної діяльності; Показники задоволення інтересів стейкхолдерів |
| За видами ресурсів | Показники ефективності використання необоротних операційних активів; Показники ефективності використання оборотних операційних активів; Показники ефективності використання трудових ресурсів |
| За пріоритетністю | Головний показник ефективності; Основні показники ефективності; Допоміжні показники ефективності |
| За рівнем оцінювання | Показники ефективності операційної діяльності підприємства; Показники ефективності операційної діяльності окремих структурних підрозділів; Показники ефективності операційної діяльності за окремими господарськими операціями/угодами; Показники ефективності окремої товарної групи |
| За змістом показника | Фінансові показники ефективності; Нефінансові показники ефективності |
| За рівнем агрегації | Узагальнюючі показники ефективності; Часткові показники ефективності |

Джерело: складено автором

Так, в процесі управління важливим завданням є забезпечення багаторівневої оцінки ефективності операційної діяльності, яка передбачає ідентифікацію її рівня по підприємству в цілому, його окремих структурних підрозділах, комерційних угодах і товарних групах. Такий підхід є основою для оптимізації портфелю угод з комерційними партнерами, товарного асортименту, з одного боку, та розроблення системи мотивації персоналу та контролю результатів операційної діяльності – з іншого.

Комплексний підхід до оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства передбачає використання широкого кола показників, які мають поєднувати фінансові та нефінансові індикатори. Введення нефінансових показників в систему оцінювання ефективності підприємства було вперше запропоновано Капланом Р. та Нортон Д. у розробленій ними збалансованій системі показників ефективності (ССП). На думку авторів, нефінансові показники дозволяють “розширити горизонт цілей ... за межі фінансових показників ... та визначати, як підприємство працює над створенням вартості” [7]. Також, весь перелік показників доцільно диференціювати на узагальнюючі та часткові, що дозволить встановлювати причинно-наслідкові зв'язки між окремими показниками, виявляти фактори формування ефективності операційної діяльності, здійснювати вибір показників для проведення експрес-оцінювання та поглибленого дослідження рівня ефективності операційної діяльності підприємства.

Не менш важливим у виявленні причинно-наслідкових зв'язків у формуванні ефективності операційної діяльності є диференціація оціночних індикаторів за рівнем пріоритетності, а саме виокремлення головного, основних та допоміжних показників ефективності.

Так, вибір головного показника ефективності операційної діяльності витікає з цільової функції підприємства. Виходячи з того, що головною метою функціонування підприємства, згідно з сучасною парадигмою управління, є забезпечення добробуту власників, яке проявляється у зростанні ринкової вартості підприємства, головний показник ефективності операційної діяльності має відображати внесок операційної діяльності у створення цієї вартості. Відповідно до моделі оцінювання грошового потоку, який береться за основу визначення вартості підприємства методом дисконтування грошових потоків (непрямої капіталізації доходів), що наразі є найбільш визнаним та затребуваним, вільний грошовий потік на інвестований капітал визначається наступним чином:

$$ВГП_{ік} = ОП \times (1 - C_n) + A - ПРК - KI + ПДЗ$$

$ВГП_{ік}$ - вільний(чистий) грошовий потік на інвестований капітал;

ОП – операційний прибуток (фінансовий результат від операційної діяльності у ф.№2);
 C_n – ставка податку на прибуток;
 А – амортизація необоротних активів;
 ПРК – прогнозований приріст робочого капіталу;
 КІ – сума прогнозованих капітальних інвестицій;
 ПДЗ – величина приросту довгострокових зобов'язань [8].

Виходячи з того, що показники обсягу капітальних інвестицій, довгострокових зобов'язань повністю відображають результати інвестиційної та фінансової діяльності, а показник приросту робочого капіталу (різниця між сумою оборотних активів та поточними зобов'язаннями) також формується частково під впливом фінансової діяльності в частині зміни короткострокових кредитів банків, їх не можна включати в оцінний показник ефективності операційної діяльності. Сума амортизації, що нараховується на операційні необоротні активи в певному сенсі є відшкодуванням раніше понесених інвестиційних витрат. Проте, з огляду на те, що джерелом такого відшкодування виступають доходи від операційної діяльності, а за своїм змістом амортизація є компенсаційною статтею витрат і залежить від обраного методу амортизації активів, її обсяги доречно залишити у складі ефекту від операційної діяльності. Відтак, основним абсолютним показником ефективності операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі можна вважати скоригований прибуток від операційної діяльності до відшкодування фінансових витрат та амортизації (СПОДФА). Виходячи з того, що результати операційної діяльності досягаються шляхом використання активів, що сформовані для здійснення такої діяльності основним відносним показником її ефективності варто вважати рентабельність операційних активів, розраховану з використанням показника СПОДФА, а до складу таких активів включати основні засоби, нематеріальні активи, довгострокову дебіторську заборгованість, що виникає в результаті операційної діяльності, запаси, поточну дебіторську заборгованість та інші оборотні активи, що сформувались в процесі її здійснення. Головний показник ефективності операційної діяльності деталізується основними та допоміжними показниками за окремими напрямками оцінювання та видами ресурсів. Так, можна запропонувати наступну систему основних показників ефективності за окремими напрямками оцінювання (рис. 2).

| Показники ефективності використання ресурсів в операційній діяльності | | Показники ефективності бізнес-процесів операційної діяльності | |
|--|--|--|---|
| Основні | Допоміжні | Основні | Допоміжні |
| Рентабельність необоротних активів; Рентабельність оборотних активів; Тривалість операційного циклу; Тривалість фінансового циклу; Середній коефіцієнт оборотності активів; Рентабельність витрат на оплату праці | Фондовіддача; Коефіцієнт оборотності запасів; Коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості; Рівень покриття маржинальним прибутком постійних витрат; Продуктивність праці операційного персоналу; | Рентабельність обороту; Рентабельність операційних витрат; Середній рівень маржинального прибутку; Ефект операційного левериджу (DOL) | Товарооборот на 1 м ² торговельної площі; Рівень транспортних витрат; Рівень собівартості товарів; Товарооборот на 1 грн маркетингових витрат; Приріст потоку покупців (приріст кількості чеків); Приріст середньої вартості чека; Середній час на обслуговування одного покупця; Рівень недовідач до чистої виручки; Рівень природних втрат до чистої виручки |
| Показники задоволеності економічних інтересів стейкхолдерів | | Показники досягнення цілей операційної діяльності | |
| Основні | Допоміжні | Основні | Допоміжні |
| Продуктивність операційних витрат; Рівень покриття податків чистою виручкою; Рівень доданої вартості; | Продуктивність витрат на закупівлю товарів; Вчасність погашення кредиторської заборгованості постачальників; Рівень покриття доданою вартістю витрат на оплату праці операційного персоналу; Частота преміювання операційного персоналу; Вчасність виплати заробітної плати операційному персоналу; Рівень чистого операційного прибутку у доданій вартості | Рівень досягнення цільового обсягу СПОДФА; Рівень досягнення цільового обсягу товарообороту; Рівень досягнення цільового показника рентабельності операційних активів. | Частка СПОДФА у формуванні вільного грошового потоку на інвестований капітал; Співвідношення темпів приросту СПОДФА та вільного грошового потоку на інвестований капітал |

Рис. 2. Матриця показників ефективності операційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі за основними напрямками (перспективами) оцінювання

Джерело: складено авторами

Так, важливим чинником ефективності операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі є раціональність формування і використання ресурсів. Згідно з ресурсною концепцією фірми, яка активно розвивається у роботах Пенроуз Е., Вернелфельт Б., Рамелт Р., Тис Д., Барні Дж., Петераф М., Коннер К. та ін., джерелом конкурентних переваг та надприбутків є комбінація ресурсів підприємства та ключових компетентностей щодо їх раціонального використання. Відтак, важливою перспективою (напрямом) в оцінюванні ефективності операційної діяльності варто виділити “ефективність використання ресурсів”. Серед основних індикаторів такої ефективності можна запропонувати показники рентабельності основних ресурсів, що пропонуються оцінювати на основі СПОДФА та показників оборотності активів підприємства, як показників першого рівня впливу на рентабельність операційних активів.

З огляду на те, що раціональність формування та використання ресурсів обумовлюється наявними компетентностями, ефективність операційної діяльності є похідною від них. На нашу думку, вимір компетенцій та їх вплив на кінцевий ефект операційної діяльності найкращим чином варто здійснювати через дослідження ефективності бізнес-процесів операційної діяльності. Це обумовлюється тим, що саме компетентності є відображенням організаційних механізмів, навичок, досвіду, які впливають на організацію бізнес-процесів, формування бізнес-моделі підприємства, а, відтак ефективність останніх є відображенням ключових компетентностей. Зважаючи на те, що в роздрібній торгівлі основними процесами операційної діяльності є вивчення ринку, закупівля товарів, транспортування товарів, зберігання товарів та їх продаж [9, с. 374], показники оцінювання їх ефективності мають містити індикатори, що характеризують ефективність функціонування моделі операційної діяльності підприємства в цілому, так і її окремих бізнес-процесів.

Розвиток мережевої економіки, розширення уявлення про фірму, як про “мережу стейкхолдерів” вказують на необхідність в процесі функціонування задовольняти економічні інтереси різних зацікавлених сторін, які долучаються до операційної діяльності підприємства. Так, основних стейкхолдерів підприємства роздрібною торгівлі в процесі здійснення операційної діяльності та їх економічні інтереси можна представити наступним чином (рис. 3).

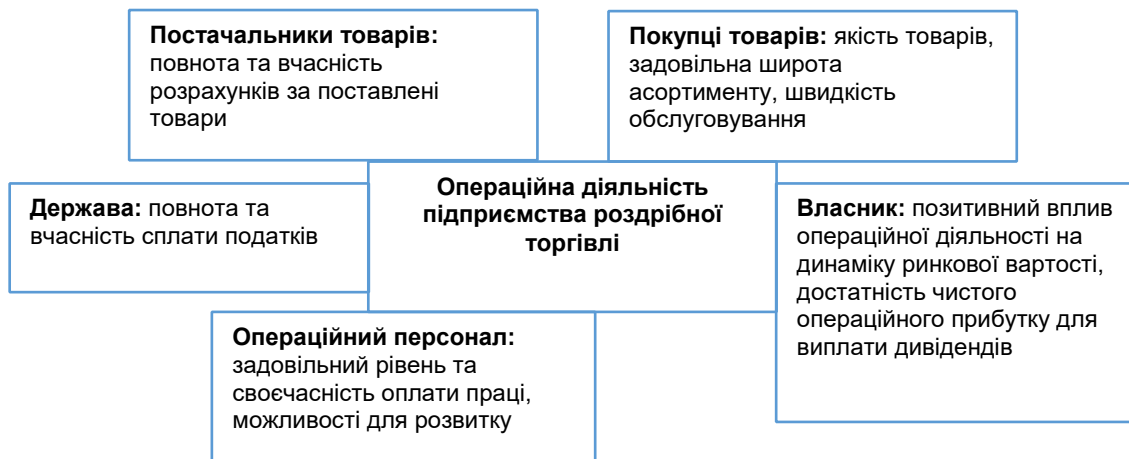


Рис. 3. Економічні інтереси стейкхолдерів операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі

Джерело: складено авторами

Відтак, необхідною умовою ефективності операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі є задоволення економічних інтересів стейкхолдерів, з огляду на те, що нездатність підприємства надавати адекватну винагороду зацікавленим сторонам за їх внесок в організацію операційної діяльності призводить до негативних наслідків у вигляді штрафних санкцій за невчасну сплату податків, заробітної плати, заборгованості перед постачальниками та погіршення ресурсного потенціалу підприємства, що проявляється у плинності кваліфікованих кадрів, втрати постачальників та покупців, реінвестування капіталу власником підприємства в інші види діяльності. Тому цей напрям в оцінюванні переважно представлений показниками, що характеризують достатність доходів та інших проміжних фінансових результатів для виконання зобов'язань перед різними стейкхолдерами.

Поява та еволюція концепцій управління за цілями, управління результативністю, стратегічного менеджменту розвивають ідею щодо необхідності досягнення підприємством поставлених цілей шляхом адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища як важливого вимірника його ефективності діяльності. Відтак, система показників ефективності має містити перспективу, що передбачає оцінку досягнення цільових показників операційної діяльності. З позицій вартісно-орієнтованого управління та визначеної головної мети діяльності підприємства й операційної діяльності зокрема, така оцінка

передбачає дослідження досягнення запланованої участі операційної діяльності у формуванні вартості підприємства роздрібною торгівлі.

Представлені показники можна вважати індикаторами верхнього рівня ефективності операційної діяльності, які своєю чергою деталізуються в розрізі окремих видів ресурсів, бізнес-процесів, стейкхолдерів на різних рівнях управління.

Висновки з проведеного дослідження. Відтак, забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі є необхідною умовою його існування та розвитку в ринкових умовах, позитивного впливу на економічний добробут країни. Суттєві зміни в умовах господарювання призводять до трансформації управлінських підходів, що визначає необхідність формування більш досконалих методів оцінювання ефективності операційної діяльності. Розуміння останньої як похідної від здатності раціонально формувати та використовувати ресурси, створювати вартість, задовольняти інтереси різних стейкхолдерів, адаптуватись до змін зовнішнього середовища, відсутність наразі в науковій літературі комплексного підходу до оцінювання ефективності операційної діяльності, обумовлює необхідність створення такого підходу, який би враховував усі зазначені аспекти ефективності. Запропонована система показників передбачає досліджувати стан ефективності операційної діяльності та чинники, що її визначають в розрізі ресурсів, бізнес-процесів, задоволення інтересів стейкхолдерів та досягнення основних цілей операційної діяльності. Це дозволяє забезпечити комплексність оцінювання, з одного боку, та актуалізує процес управління операційною діяльністю підприємства роздрібною торгівлі відповідно до концепцій стратегічного, вартісно-орієнтованого, процесного управління, ресурсної теорії фірми та теорії зацікавлених сторін.

Література

1. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2004. – 780 с.
3. Єрфорт І. Ефективність операційної діяльності підприємств / І. Єрфорт, Ю. Єрфорт // Економічний аналіз. – 2012. – № 11. – С. 215–219.
4. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова. – Харків : ХДУХТ, 2008. – 259 с.
5. Лобов С. Оцінювання ефективності операційної діяльності підприємств для різних суб'єктів оцінювання / С. Лобов, В. Нусінов // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – 2014. – № 38. – С. 12–17.
6. Жерліцин Д. М. Фінансовий важіль робочого капіталу як інструмент аналізу ефективності операційної діяльності підприємства / Д.М. Жерліцин // Економічний аналіз. – 2014. – № 17. – С. 24–29.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д.П. Нортон; [пер. с англ.]. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 214 с.
8. Національні стандарти оцінки (проект) [Електронний ресурс] / Я.І. Маркус, В.П. Назирова, О.В. Ромасенко та ін. – Режим доступу: http://www.uto.com.ua/files/doc/Novosti/NSO_proekt_24_12_2015_12_01_2016%D0%A4%D0%94%D0%9C%D0%A3.pdf
9. Ситник Г. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник. – К.: Київський Національний торговельно-економічний університет, 2014. – 672 с.

References

1. State Statistics Service of Ukraine, "Cost-effectiveness of operating activities of enterprises by types of economic activity", available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (access date October 03, 2017).
2. Blank, I.A. (2004), *Torgovyy menedzhment* [Trade Management], "Nika Tsentr", Kyiv, Ukraine, 780 p.
3. Yerfort, I. and Yerfort, Yu. (2012), "Efficiency of operational activity of enterprises", *Ekonomichnyi analiz*, no. 11, pp. 215-219.
4. Vlasova, N.O. and Melushova, I.Yu. (2008), *Efektivnist formuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstv rozdribnoi torhivli* [Efficiency of the formation of financial results of retail enterprises], monograph, KHDUKT, Kharkiv, Ukraine, 259 p.
5. Lobov, S. and Nusinov, V. (2014), "Estimation of efficiency of operational activity of enterprises for various subjects of evaluation", *Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University*, no. 38, pp. 12-17.
6. Zherlitsyn, D.M. (2014), "The financial leverage of working capital as a tool for analyzing the efficiency of an operating activity of the enterprise", *Ekonomichnyi analiz*, no. 17, pp. 24-29.

7. Kaplan, R. and Norton, D.P. (2005), *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [Balanced indicator system. From strategy to action], translated from English., Olympus Business, Moscow, Russia, 214 p.

8. Markus, Ya.I., Nazirova, V.P., Romanceko, O.V. et al. (2015), "National Valuation Standards (project)", available at: http://www.uto.com.ua/files/doc/Novosti/NSO_proekt_24_12_2015_12_01_2016%D0%A4%D0%94%D0%9C%D0%A3.pdf (access date October 03, 2017).

9. Sytnyk, H. (2014), *Finansy torhivli* [Trade Finance], monograph, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine, 672 p.

УДК 658.3:005.73

Маказан Є.В.,
канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
бізнес-адміністрування і менеджменту
зовнішньо-економічної діяльності
Запорізький національний університет

РОЛЬ ТА ПРИНЦИПИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Makazan Ye.V.,
cand.sc.(econ.), assoc. prof., assistant professor at the
department of business administration and
management of foreign economic activity
Zaporizhzhia National University

THE ROLE AND PRINCIPLES OF CORPORATE CULTURE AT ENTERPRISES

Постановка проблеми. У сучасних умовах одним з ключових факторів успіху діяльності організації виступає корпоративна культура. Практика роботи великих світових компаній підтверджує, що вона безпосередньо впливає на ефективність роботи, на окремих людей і на діяльність всієї компанії. Але в Україні практика свідчить, що багато підприємств стикаються з низкою проблем, впроваджуючи принципи корпоративної культури. Першопричиною їх виникнення, на нашу думку, є недостатнє розуміння ролі та принципів корпоративної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день корпоративна культура не є дуже досліджуваною, особливо українськими вченими. Але питання впровадження та розвитку корпоративної культури на підприємстві вивчали зарубіжні науковці, такі як: О.В. Мазурик [1], Т. Парсонс [2], К. Камерон [3], М. Вебер [4], Ю.Ф. Пачковський [5], В.М. Піча [6], О.М. Руденко [7] та багато інших. Враховуючи важливість і одночасно не повне вирішення поставленої проблеми, прийнято рішення щодо продовження її подальшого дослідження, зокрема глибшого вивчення ролі та принципів корпоративної культури на підприємствах.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі та узагальнення принципів корпоративної культури на підприємстві, визначення факторів, які гальмують розвиток підприємства.

Викладка основного матеріалу дослідження. Корпоративна культура є потужним фактором, що впливає на конкурентоспроможність організації за рахунок розкриття особистісного потенціалу співробітників. Спільна корпоративна культура допомагає об'єднати працівників різних демографічних груп. Багато співробітників в організації мають різне походження, сім'ї та традиції і мають свою культуру. Наявність спільної культури на робочому місці дає їм відчуття єдності та взаєморозуміння один до одного, сприяючи кращому спілкуванню та зменшенню конфліктів.

Було досліджено, що більшість промислових підприємств України поділяються на ті, що працюють за принципами радянського часу (нагородження працівників за високі показники грамотами та преміями, підвищення кваліфікації працівників згідно з графіком, запланованим відділом кадрів та інше), та підприємства, які проводять, так звані, корпоративні заходи (святкові вечори, спортивні заходи, навчання в школах менеджерів та інше). Але всіх їх об'єднують фактори, що стримують розвиток корпоративної культури: